450 meter PANTAI TANPA KARANG

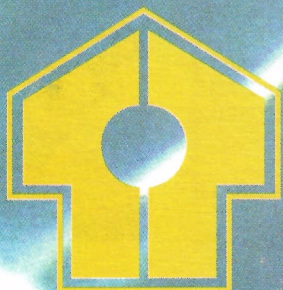
IZIN LOKASI NO. 460-15-SK-1993, IMB. NO. 649/SK.1.739/SIMB/PU/94, Anggota REI. NO. 0060

Cita-cita yang ingin diraih

Cita-cita yang hampir nyata

90 menit dari Jakarta, 45 menit sebelum Carita

BAYAR HANYA 20%, KREDIT BANK 60%, SISA 20% DIBAYAR DIMUKA OLEH PENGEMBANG

plus bonus menginap gratis 5 kali setahun @ 3 malam

Pengembang/Pengelola/Pemasaran :

PT. PUDJIADI PRESTIGE LTD.

(Perusahaan Publik)

(021) 572-1345, (0254) 601-1875

Wisma Standard Chartered Bank, Lt. 9
Jl. Jend. Sudirman Kav. 33 A - Jakarta 10220

Karya Prestisius Hasil Kemitraan Swasta dengan BUMN

Apartemen Puri Kemayoran adalah proyek kerjasama PT Elok Abadi dengan Perum Perumnas. Inilah karya kemitraan swasta dengan BUMN untuk mengadakan hunian barkualitas yang fungsionalitas di lingkungan prestisius.

"Apartemen", kata ini dalam masyarakat kita masih identik sebagai tempat bermukim kalangan atas. Anggapan ini tidak berlebihan, karena diukur dari penghasilan masyarakat Indonesia, harga apartemen yang ditawarkan saat ini memang sebagian besar hanya dapat dijangkau oleh kalangan atas.

Anggapan inilah kiranya yang hendak ditepis oleh PT Elok Abadi bekerjasama dengan Perum Perumnas dengan membangun sebuah komplek apartemen berkualitas di lokasi strategis dan prestisius yang ditawarkan dengan harga yang terjangkau. "Inilah yang membedakan apartemen kami dengan apartemen yang kini ada di kawasan Kota Baru Bandar Kemayoran. Target *market* kami tidak hanya kalangan atas, tapi juga kalangan menengah," kata Endi Laksana, Direktur Proyek Puri Kemayoran.

Meski dibangun untuk kalangan menengah ke atas, kata Lanny Bambang, Direktur Eksekutif Puri Kemayoran, apartemen ini tetap mengutamakan kualitas. "Karena kualitas produk sebagai upaya untuk mencapai costumer satisfaction sudah menjadi komitmen kami dalam mengembangkan komplek apartemen ini," ungkap Lanny.

Apa yang dikatakan Lanny itu memang tak hanya ungkapan dalam rangka promosi. Dilihat dari pemilik dan manajamen Elok Abadi, perseroan ini didukung para pengusaha ternama dan para profesional di bidang properti. Di jajaran Komisaris misalnya, duduk sebagai Presiden Komisaris Bambang Trihatmodjo, yang didampingi pengusaha Cahyadi Kumala sebagai Wakil Presiden Komisaris dan Aziz Mochdar serta Tijan Ananto masing-masing sebagai komisaris. Sementara itu manajemen di tangani oleh ; Sudjono Halim (Presiden Direktur), Haryadi Kumala (Wakil Presiden Direktur), Tunggul Halim (Managing Direktor), Lanny Bambang (Direktur Penjualan dan Pemasaran), Bambang Ananto (Direktur Keuangan) dan Dipl. Ing Endi Laksana (Direktur Operasional dan Pengembangan).

Selain pengusaha besar di belakangnya, maka apartemen ini di lihat dari berbagai aspek, seperti lokasi, fasilitas, bangunan dan gaya hidup yang akan dikem-

MENPERA **IR. AKBAR TANDJUNG** BERSAMA **SRIJONO**, DIRUT PERUMNAS DAN **BAMBANG TRIHATMODJO, AZIZ MOCHDAR** DARI PT ELOK ABADI SEUSAI PENANDATANGANAN KERJA SAMA PEMBANGUNAN PURI KEMAYORAN.

INZERT: **BAMBANG TRI** DAN **SRIJONO** MENANDATANGANI KESEPAKATAN KERJASAMA

KOMPLEK APARTEMEN PURI KEMAYORAN DENGAN 8 MENARA DILOKASI PRESTISIUS DIRANCANG BAGI MEREKA YANG MENGHARGAI ARTI EFISIENSI.

***INZERT:* INTERIOR DIDESAIN UNTUK MEMBERI KENYAMANAN DAN KEPUASAN**

bangkan banyak memiliki nilai tambah.

Dilihat dari lokasi, apartemen ini benar-benar sangat strategis. Komplek apartemen Puri Kemayoran dibangun di atas lahan seluas 3,38 hektar di selatan Kota Baru Bandar Kemayoran. Di atas lahan yang berhadapan tepat dengan Mal Kemayoran serta sangat dekat dengan Pekan Raya Jakarta (Jakarta Fair) ini dibangun 8 menara, yang terdiri atas 4 menara setinggi 26 lantai dan 4 menara lainnya setinggi 30 lantai.

Komplek apartemen ini dilengkapi berbagai fasilitas seperti taman hutan kota, hotel berbintang lima, gedung-gedung pemerintahan, pusat kebudayaan, pusat olahraga, pusat rekreasi dan permukiman yang sudah berkembang lama. Selain itu otorita Kota Baru Bandar Kemayoran juga banyak memberi nilai tambah bagi apartemen ini. Seperti disediakannya instalasi air yang higienis sehingga dapat langsung diminum. Lalu jaringan telepon, dan sentral gas.

Melengkapi kesempurnaan lokasi kawasan ini maka dari lokasi Puri Kemayoran ini juga akan dibangun Menara Jakarta atau Menara Kemayoran yang merupakan Menara tertinggi ketiga di dunia setelah CN Tower (553,3 m) di Toronto, Kanada dan Ostakino (533, 3 m) di Moskwa. Menara tertinggi di Indonesia ini juga akan dilengkapi pula oleh hotel berbintang lima dan pusat-pusat perbelanjaan.

Sebagai sebuah kawasan strategis, Puri Kemayoran didukung aksebilitas dan transportasi yang mudah ke segala wilayah Jakarta. Selain akses yang sangat banyak, di depan lokasi Puri Kemayoran tersedia jalan yang sangat lebar bekas landasan pacu Bandara Kemayoran. Jalan yang berkualitas prima dengan 12 jalur ini berhubungan langsung dengan Jalan Tol Pelabuhan yang tengah dalam penyelesaian di bagian utara, serta berhubungan pula dengan Jalan Letjen Suprapto di sebelah selatan. Sementara itu jalan Landasan Pacu Barat-Timur menghubungkan lokasi Puri Kemayoran dengan Jalan Layang Tol Cawang-Tanjung Priok di sebelah timur dan Jalan Gunung Sahari Raya di sebelah barat.

Melihat lokasi yang sangat strategis dengan akses yang sangat memadai, tak berlebih-an bila Lanny mengatakan bahwa komplek apartemen ini sangat tepat bagi Pasangan Muda, Profesional muda, mahasiswa dan mahasiswi yang tinggal di luar Jakarta dan kuliah di sekitar Kemayoran. "Komplek apartemen ini juga sangat tepat bagi para pengusaha dari luar Jakarta yang sering datang ke Jakarta untuk melakukan transaksi usahanya atau para pekerja yang berkantor di sekitar lingkungan Kemayoran atau para pedagang yang berdagang di sekitar kemayoran. Pokoknya kawasan ini sangat tepat bagi mereka yang menghargai arti sebuah efisiensi," tambah Lanny.

Apartemen yang menurut rencana akan dikembangkan hingga mencapai 2000 unit ini didesain dengan gaya semi klasik. Pada pembangunan tahap pertama yang sudah dimulai pada pertengahan Oktober 1995 diluncurkan 466 unit dengan berbagai type, yakni Studio (43 m^2), One Bedroom (50 m^2), Two Bedroom (90 m^2) dan Three Badroom (100m^2). Harga yang ditawarkan dimulai dengan Rp 79 juta. Di samping itu ditawarkan pula tipe *Town House, Suite* dan *Penthouse*.

Cara pembayaran dapat dilakukan dengan sangat fleksibel. Proses kredit bank dapat diperoleh dengan relatif mudah dan bunga yang relatif ringan. "Memiliki Puri Kemayoran Apartemen adalah merupakan keputusan yang tepat, mengingat dari segi kualitas, harga dan lokasi yang perkembangannya begitu cepat maka kawasan ini sangat tepat untuk mereka yang ingin investasi," ungkap Drs. Handoko,SE.MBA, Markt.Mgr.

" Untuk mendukung realisasi pembangunan apartemen ini, maka seluruh aspek perizinan yang menyangkut legalitas pembangunan apartemen ini telah rampung. Saat ini juga telah tersedia show unit. Sementara untuk menunjukkan komitmen kami, sejak bulan Oktober lalu telah dilakukan piling," ungkap Endi Laksana.

Sebagai hunian prestisius bagi kalangan menengah ke atas, apartemen ini dilengkapi dengan fasilitas rekreasi yang memungkinkan berkembangnya suatu gaya hidup yang menyenangkan. Fasilitas tersebut di antaranya, kolam renang, lapangan tenis dan lapangan basket, pusat kebugaran jasmani, Sauna, taman bermain, ruang serba guna, mini market, cafetaria, sarana pendidikan, sarana ibadah, salon kecantikan, binatu dan sebagainya. "Apartemen kami betul- betul disedikan bagi mereka yang mengutamakan funsionalitas dan kualitas dalam lingkungan yang prestisius namun tetap dengan harga yang terjangkau," kata Lanny Bambang penuh optimis.

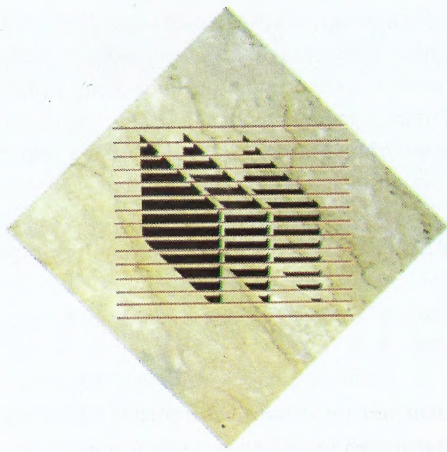
Dengan berbagai nilai tambah yang dimiliki apartemen Puri Kemayoran ini, tak berlebihan bila manajemen dari PT Elok Abadi optimis bahwa proyek ini akan mendapat tempat di hati konsumen ▲

UNTUK PEMINAT DAPAT HUBUNGI :

Kantor Pusat PT Elok Abadi : Landmark Building Tower A Lt 27-28, Jln. Jendral Sudirman, Kav.1, Jakarta 12910 Indonesia,Telp. (021) 5262988, Fax. (021) 5262980

Site Sales Office : Jln. Landasan Pacu Selatan, Kota Baru Bandar Kemayoran, Jakarta 10630, Telp. (021) 421 7203, Fax (021) 421 7204,

PPC : Telp. (021) 570 0132, Fax. (021) 5703617

Sentuhan Eksklusif Nan Anggun dari Mandala Marmer

PT MANDALA MARMER INDONESIA

Memiliki sumber bahan baku marmer dengan berbagai warna dan tekstur yang spesifik, alamiah dan ornamental tidaklah mudah. Tapi PT Mandala Marmer Indonesia mampu menjawab keinginan masyrakat terutama mereka yang menghargai keindahan warna dan tekstur (motif/corak) alamiah.

Batu gamping formasi Rajamandala yang merupakan formasi batu gamping tertua pada zaman tertier di pulau Jawa merupakan jawabannya. Batuan alam ini saat sekarang telah diusa-hakan sebagai industri marmer komersial oleh PT Mandala Marmer Indonesia yang aktivitas usaha penambangan dan pengolahannya terletak di Desa Cihea, Kecamatan Bojong Picung, Cianjur - Jawa Barat.

Penambangan batu gamping Rajamandala milik PT Mandala Marmer Indonesia merupakan areal terluas di antara penambangan sejenis di Indonesia. Wilayah penambangan seluas 72 hektar ini terbentang dari daerah Tagog Apu-Padalarang hingga Cibadak/Cisaat-Sukabumi mempunyai cadangan *tereka* sebanyak kurang lebih 36 juta meter kubik dan dapat ditambang selama ribuan tahun," ungkap **Deddy Sunarta**, Presiden Direktur PT Mandala Marmer Indonesia. Formasi Rajamandala yang dikenal dengan sebutan "Bukit GUHA"' tersebut merupakan inti terumbu/*reef* yang terbesar dalam formasi Rajamandala.

DEDDY SUNARTA
PRESDIR. PT MANDALA MARMER INDONESIA

Dari pengamatan dibawah Microscop dengan pembesaran 2.000 kali, terlihat bahwa pola rekahan yang terdapat di ''Bukit GUHA'' sudah mengalami proses rekristalisasi yaitu pengikatan kembali oleh mineral kalsit sehingga tidak mudah pecah.

Dengan keunggulan-keunggulan yang dimiliki PT Mandala Marmer Indonesia itu, kualitas marmer hasil produksi PT Mandala Marmer Indonesia berada di atas persyaratan yang ditetapkan Standard Industri Indonesia (SII 0379-80) dan Standard Nasional Indonesia (SNI 13-0089-1987) sebagai marmer untuk lantai.

Keunggulan ini ternyata tidak membuat PT Mandala Marmer Indonesia merasa puas dengan apa yang dihasilkannya. Perusahaan ini ternyata terus memperhatikan faktor-faktor geologi seperti jenis facies batu gamping, penyebaran lateral dan vertikal batu gamping, bentuk/geometris serta pola kekar/rekahan yang selalu terdapat pada setiap sumber bahan baku.

Dari data-data geologi ini dilakukan sistem/pola penambangan dengan baik dan teratur sehingga memungkinkan diarahkannya pola warna agar didapat keserasian yang lebih baik dan pola rekahan sehingga tidak berlawanan dengan arah potong sewaktu

LOKASI PENAMBANGAN DI RAJAMANDALA
Inzet : HASIL AKHIR YANG DIJADIKAN PENUNJANG INTERIOR

PROSES PEMOTONGAN LEMBARAN MARMER

proses pengolahan.

Semua ini tidak mudah dilakukan apabila tak tersedianya peralatan yang memadai. Tapi PT Mandala Marmer Indonesia memiliki semuanya itu. Di sisi lain, ungkap **Deddy Sunarta**, Perusahaan ini mempergunakan peralatan penambangan yang moderen seperti *Diamond Wire Sawing Machine, On Rail Pneumatic Drilling Machine, Hydraulic Jack, Derrick Crane*. Bahkan dalam waktu dekat akan dilengkapi *Chain Sawing Machine*. Penambahan peralatan ini berarti PT Mandala Marmer Indonesia dapat menghasilkan bahan baku yang memenuhi persyaratan kualitas dan kuantitas.

Untuk menunjang tersedianya bahan baku yang memenuhi persyaratan, PT Mandala Marmer Indonesia melengkapi pabriknya dengan peralatan - peralatan pabrikasi seperti tiga unit *block cutter sawing machine, horizontal splitting machine*, dua *lines polishing machine, transversal cutting machine, chamferring machine* dengan kapasitas produksi 20.000 m^2 - 25.000 m^2 per bulan.

Bahkan dalam waktu dekat akan dilengkapi dengan dua unit 80 *blades Diamond Gangsaw Cutting Machine, Marble Slabs Polishing Machine serta Bridge Cutting Machine*. Hal ini sebagai usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi PT Mandala Marmer Indonesia menjadi 50.000 m^2 - 60.000 m^2 marmer per bulan.

PT Mandala Marmer Indonesia merupakan industri marmer terpadu pertama yang sangat memperhatikan sarana penunjang produksi. Kendati memerlukan investasi yang relatif tinggi, tetapi PT Mandala Marmer Indonesia menya-dari perlunya meningkatkan efisiensi penggunaan bahan pembantu industri seperti gergaji dan batu poles, bahkan menghasilkan kualitas produksi yang sempurna . Sarana itu antara lain *Clean & Dry Air Compressed Supply System* - yang menjamin pasokan angin bertekanan tetap bersih dan kering sehingga kinerja *Polishing Machine & Chamferring Machine* tetap prima.

Demikian pula, *Hydrophore Water Supply System* yang menjamin penggunaan air bagi seluruh mesin produksi tetap stabil tekanan dan volumenya. Selain itu, terdapat *Waste Water Treatment* yang berfungsi dengan baik. Artinya, pengendapan dapat berlangsung secara cepat tanpa menggunakan bahan kimia sehingga menghasilkan air yang bersih yang sangat mempengaruhi kualitas hasil poles, serta pembuangan endapan yang mudah dan cepat.

Keberhasilan PT Mandala Marmer Indonesia dalam mengelola hasil tambangnya itu sangat didukung tenaga-tenaga profesional. Bahkan seluruh perencanaan dan pelaksanaan penambangan, seluruh perencanaan pabrik, pemasangan dan pengoperasian mesin-mesin dilakukan sendiri tim perusahaan itu tanpa bantuan tenaga ahli dari luar negeri. Dengan tim manajemen yang handal, lembaran marmer yang dihasilkan selalu terjaga kualitas dan kuantitasnya.

Dengan jaminan kualitas yang tetap terjaga dengan baik, ternyata pemasaran produk PT Mandala Marmer Indonesia tidak mengalami kesulitan. Bahkan kini telah menembus ke beberapa negara seperti Malaysia, Singapura. Dan kini perusahaan marmer ini sedang memproduksi untuk permintaan pasar Amerika Serikat dan Australia. Sementara pasaran dalam negeri sudah tersebar ke berbagai kota di Indonesia antara lain Jakarta, Aceh, Medan, Palembang, Bandung, Semarang, Solo, Surabaya, Pontianak, Manado dan beberapa kota lainnya di Indonesia.

Permintaan marmer alam produksi PT Mandala Marmer Indonesia akan terus meningkat di masa mendatang. Ini dimungkinkan karena harga yang di tawarkan bersaing dengan produk marmer lainnya dan yang tidak kalah pentingnya adalah pelayanan yang di berikan terhadap konsumen, misalnya membantu pemasangan marmer melalui kerjasama dengan perusahaan jasa pemasangan.

AREAL TERLUAS DIANTARA PENAMBANGAN SEJENIS DI INDONESIA

Keunggulan lain marmer produksi PT Mandala Marmer Indonesia yaitu tingkat kilapnya menunjukkan angka 94 - 97 sebagai bahan perbandingan cermin menunjukkan angka 100 apabila pengamatan dengan menggunakan *digital Refractometer* ■

Apartemen
KUSUMA CANDRA

Tempat Tinggal di Lingkungan Prestisius

Pembangunan Apartemen Kusuma Candra yang terletak di Lot 20 Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (*Sudirman Central Business District*) yang dimulai Juni 1995 lalu sudah mencapai 18% pada Oktober ini.

Pengerjaan konstruksi tersebut meliputi pengecoran *core* Menara I Lantai 1, Menara II Lantai 3, dan Menara III Lantai 4. Pengecoran kolam renang apartemen yang mengantungi izin PIMB-PB No. 6043/PIMB-PB S/1994 dikeluarkan tanggal 26 Desember 1994 dan IMB No. 6024/IMB/1995 ini telah selesai 100%. Dinding *basement* selesai 90%. Sedangkan pengecoran Lantai Dasar *(ground floor)* Menara I selesai separuhnya. Penjalinan besi cor telah selesai dilakukan di Lantai 1 Menara I dan II serta lapangan tenis. Bulan Desember 1996, kunci apartemen sudah dapat diserahkan kepada pemilik, ungkap **Mimy C. Ratulangi**, Presiden Direktur **PT Primagraha Majumakmur**, pengelola proyek Apartemen Kusuma Candra.

PROYEK APARTEMEN KUSUMA CANDRA AKAN DILENGKAPI DENGAN TEROWONGAN

Apartemen Kusuma Candra yang berada tepat di jantung pertumbuhan kota Jakarta, yakni di *Sudirman Central Business District* (SCBD), berdiri di atas lahan seluas 0,85 hektare memiliki tujuh akses jalan. Sehingga mudah dicapai dari mana pun di penjuru Jakarta. Prasarana jalannya pun sangat memudahkan seseorang menuju dan dari Apartemen tersebut.

Di sana akan dibangun sebuah terowongn (*underpass*) di bawah Jalan Jend. Sudirman yang memungkinkan penghuni bisa menuju ke Selatan dan Utara. Sedangkan dari arah Jalan Gatot Subroto dibangun jalan layang (*fly over*) yang memudahkan penghuni menuju ke Timur dan Barat Jakarta.

Ditambah dengan adanya jalan yang sudah tersedia, maka penghuni memiliki akses ke mana pun, misalnya, dari Jalan Gatot Subroto, Komplek Perumahan Menteri, dan dari Jalan Jend. Sudirman. Kesemua jalan akses tersebut menjadikan Apartemen Kusuma Candra dapat dicapai dari segala penjuru Jakarta.

Bisa jadi, Apartemen Kusuma Candra adalah satu-satunya yang akses jalan terbanyak. Lagi pula, dari lokasi, berapa apartemen di Jakarta ini yang benar-benar berada di Segitiga Emas? Tidak banyak, hanya 11% dari yang dibangun dan direncanakan akan dibangun berada tepat di pusat bisnis. Selebihnya bertebaran di pinggiran Jakarta. Sehingga dengan tinggal di Apartemen Kusuma Candra, Anda telah melakukan penghematan luar biasa, baik waktu maupun biaya.

Anda tidak perlu supir untuk mengantar ke kantor setiap hari. Sebab, dengan jalan kaki pun Anda yang berkantor di SCBD dapat ditempuh hanya dengan bilangan menit. Selain

itu, Anda dapat memangkas uang bensin dan keperluan berkendaraan lainnya. Anda tidak perlu menghindari ataupun membajak seorang joki untuk meloloskan diri dari kawasan *Three-In-One*.

Bagi perusahaan yang memiliki pekerja ekspatriat, Apartemen Kusuma Candra memberikan solusi terbaik untuk akomodasi para karyawannya, ujar Mimy. Tapi, hal itu tidak berarti apartemen ini untuk para ekspatriat, katanya lagi. Beberapa orang eksekutif top Indonesia juga membelinya. Bahkan ada pembeli yang membayar sampai tiga unit sekaligus. *Penthouse* untuk dia dan isterinya. Sedang anak-anaknya di dua unit di lantai bawahnya, ungkap Mimy.

Jadi, meskipun ada perkiraan jumlah unit apartemen di Jakarta telah jenuh, hal itu tidak berlaku untuk Apartemen Kusuma Candra yang terdiri dari tiga menara. Menara yang satu hanya enam lantai menampung 22 unit, menara yang kedua setinggi 17 lantai memuat 66 unit, dan menara yang ketiga setinggi 23 lantai dengan 90 unit apartemen. Sebab, Yang kami tawarkan bukan sekadar apartemen tempat tinggal, ujar **Budiman Effendi**, Direktur Pengelola PT Primagraha Majumakmur.

Apartemen Kusuma Candra menawarkan sebuah paket apartemen *convenience* yang menyeluruh, kata Budiman. Soal lokasi, apartemen ini berada di pusat pertumbuhan Jakarta. Di SCBD akan terdapat mal, pusat pertokoan, hotel, pusat perkantoran, tempat rekreasi, dan lainnya. Juga apartemen ini memiliki desain bergaya Mediteranian yang dirancang oleh Siu & Chung Architect (HK). Soal pemilihan model Laut Tengah, Budiman berujar, *Mediterranian Style* ini termasuk arsitektur yang *ever lasting*. Modelnya tahan terhadap perubahan.

Lagi pula, pemandangan di sekeliling Apartemen Kusuma Candra sangat mendukung keberadaan sebagai apartemen kelas atas. Berada dalam satu kawasan SCBD, penghuni tidak bakal melihat pemandangan kumuh di sekelilingnya.

Bahkan Budiman berani memastikan aliran listrik di kwasan ini tidak bakalan padam. Kalaupun terpaksa dipadamkan, tidak akan lebih dari tiga menit, katanya. Bukan apa-apa, aliran listrik PLN di kawasan ini bertetangga dengan perumahan pejabat tinggi negara.

Ditambah lagi dengan adanya penunjang kenyamanan untuk setiap penghuni. Misalnya, soal pengelolaan apartemen yang akan ditangani oleh JIHM (*Jakarta International Hotels Management*). JIHM sebagai pengelola Hotel Borobudur dengan apartemen Garden Wingnya terkenal di kalangan ekspatriat sebagai yang terbaik dalam pelayanan apartemen selama ini.

Jika tidak berminat tinggal di apartemen pun, memilikinya merupakan investasi yang menguntungkan. Bayangkan dengan menyewakannya, bisa diperoleh *gross yield* sebesar 12%. Itu dalam dolar Amerika, ujar Budiman.

ARTIS IMPRESSION APARTEMEN KUSUMA CANDRA

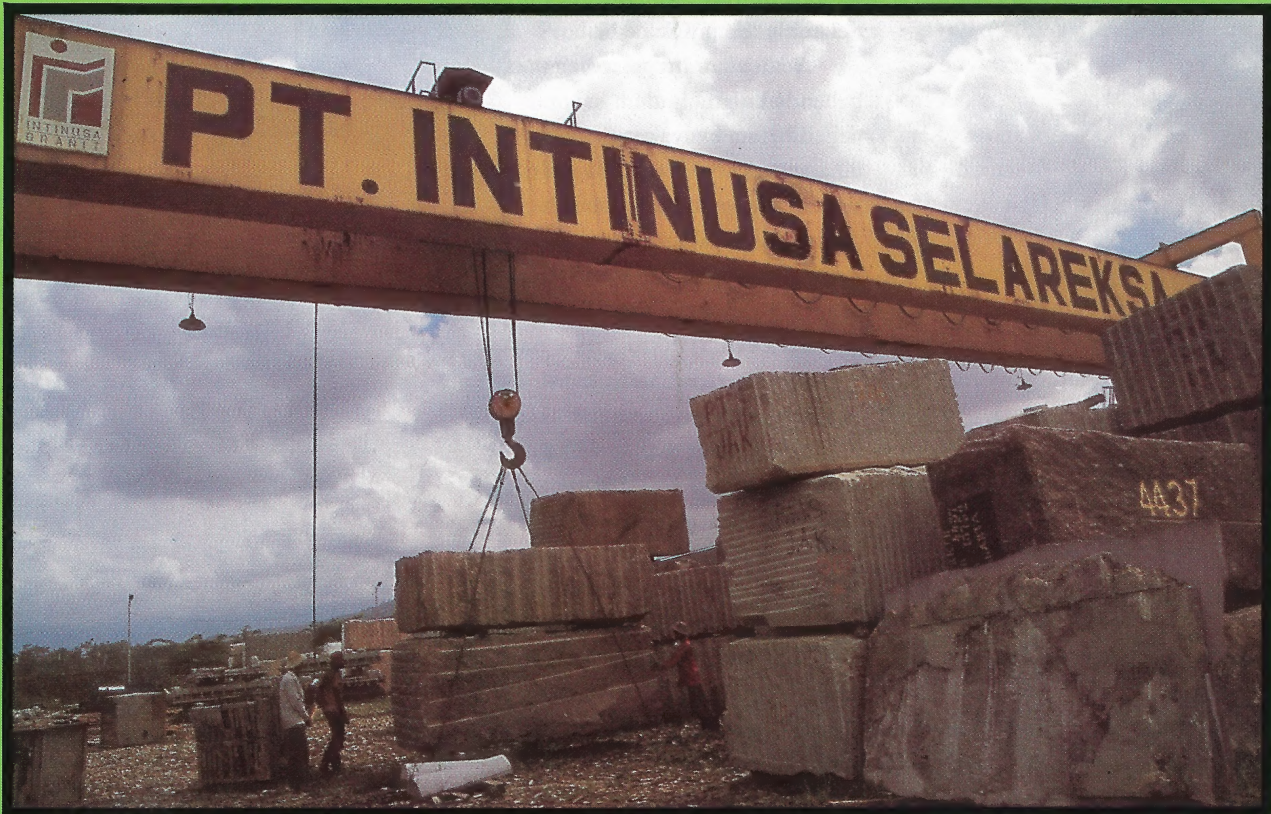
Mengatasi kendala peraturan dalam pemilikan apartemen oleh orang asing, Apartemen Kusuma Candra memberikan solusi yang tepat. Yakni, dengan skema *Convertible Lease Agreement* (Perjanjian Sewa yang dapat Dialihkan). Dalam skema tersebut, ekspatriat membeli unit apartemen Kusuma Candra secara *long term lease*. Jika nantinya keluar peraturan yang membolehkan orang asing memiliki properti di Indonesia, perjanjian tersebut berubah menjadi Perjanjian Jual Beli (*Sales Purchase Agreement*).

Itulah kiat kami mengakomodasikan banyaknya permintaan ekspatriat yang hendak membeli unti Apartemen Kusuma Candra, ungkap Budiman menutup pembicaraan ■

PETA LOKASI APARTEMEN KUSUMA CANDRA DI KAWASAN SCBD

PARIWARA

The Dynamic OFFICE CONCEPT
VINOTI office chairs
KNOLL furniture
U-PLAN office chairs
KEILHAUER office chairs
PANEL CONCEPTS Workstation
INTERFACE Carpet tiles
LouverDrape Vertical blinds
PT. VINOTINDO GRAHASARANA
Sales Office:
Jakarta Design Centre Building
5 th Floor HSM 5
Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 53 Slipi,
Jakarta 10260
Telp: 5304678 (10 lines)
Fax: 5495111
VINOTI®

INTINUSA SELAREKSA MEMBERIKAN KEUNTUNGAN GANDA

BOOMING penggunaan granit dan marmer. Anda tak perlu bingung memilih. PT Intinusa Selareksa menyediakan semua kemudahan dan kelebihan yang dapat diperoleh dengan membeli granit dan marmer Intinusa. Mulai dari konsistensi warna, kualitas pemrosesan hingga menyediakan konsultasi gratis mengenai cara pemasangannya.

Itu bukan sekadar janji ''kosong'' PT Intinusa Selareksa.

Tapi itu merupakan komitmen perusahaan ini bahwa konsumen adalah raja. Dengan demikian kata Direktur PT Intinusa Selareksa, Ir. Hanny Seloadji, tim penjualan perusahaan kami selalu berusaha membina hubungan yang lebih baik dengan para arsitek, developer, penata interior, dan penyalur dengan menyediakan konsultasi mengenai cara-cara pemasangan, tata warna dan aplikasi-aplikasi lain disamping pengiriman barang yang tepat waktu.

Berpedoman pada semboyan tersebut, PT Intinusa Selareksa yang didirikan tahun 1991 sejalan dengan pesatnya perkembangan

ekonomi Indonesia itu terus menunjukan kemajuan yang berarti. Kepercayaan konsumen dalam dan luar negeri terus diberikan kepada perusahaan ini sehingga mereka terus bebenah diri untuk menghasilkan produk yang terbaik bagi konsumen.

Di lokasi pabriknya di Citeureup - Bogor Jawa Barat tepatnya di Jalan Karang Asem Timur No. 27, Desa Karang Asem, dilihat sepintas memang hampir tidak ada kegiatan yang berarti. Tetapi begitu kaki menginjak gerbang utama pabrik, bunyi mesin pemotong memecahkan kesunyian disiang hari.

Puluhan karyawan yang umumnya kaum ''Adam'' terlihat sibuk mengoperasikan mesin-mesin pemotong mutakir yang semuanya sudah terkomputerisasi. Disamping itu, tim manajemen yang handal dan profesional terus membenahi manajemennya untuk mengelola hasil alam yang sebagian besar masih diimpor dari berbagai manca negara.

Di antara dua bangunan pabrik nampak blok-blok batu berukuran besar ditumpuk bagaikan bukit kecil dalam lingkungan pabrik. Blok-blok batu yang didatangkan dari seluruh penjuru dunia antara lain dari Brazil, Amerika Serikat, Afrika Selatan , Norwegia, Spanyol, India dan lain-lain diseleksi secara cermat oleh tim manajemen perusahaan itu.

Tidak semua bahan baku impor itu langsung diolah, tetapi harus melewati kontrol kualitas perusahaan ini sebagai usaha untuk menjamin produk granit dan marmer yang berkualitas tinggi pada akhir proses produksi.

Jumlah stok batu alam impor yang ada tidak membuat Tim manajemen perusahaan tenang, karena mereka menyadari bahwa pengiriman bahan baku granit dan marmer impor itu tidak semuanya datang sesuai jadwal yang ditetapkan. Masalah transportasi, kondisi cuaca di daerah asal masih merupakan hambatan bagi mereka dalam menyediakan bahan baku.

''Jadi kita tidak perlu janji muluk-muluk kepada konsumen, karena memang kita menyadari stok bahan baku kita masih tergantung dari negara asal. Saya minta teman-teman dalam tim untuk tidak mengumbar janji yang berlebihan, tapi berikan apa adanya. Hanya saja kita tetap pada komitmen untuk kualitas dan pelayanan,'' kata Direktur PT Intinusa Selareksa, Hanny Seloadji.

Sementara itu persediaan bahan baku granit alam dalam negeri belum banyak yang bisa diharapkan. Sejauh ini baru dua sumber batu granit yang setelah diproduksi dapat menghasilkan kualitas yang tidak kalah dengan granit impor yaitu dari Sumatera.

Di beberapa daerah Indonesia lainnya pun memiliki potensi sumber bahan baku granit yaitu di Kalimantan, Sulawesi Utara, Irian Jaya, hanya saja masih perlu dilakukan penyelidikan lebih lanjut, sebelum bisa dilakukan produksi secara komersial.

BONGKAHAN BATU INI SEBAGAI BAHAN BAKU YANG DIDATANGKAN DARI SELURUH PENJURU DUNIA

Untuk mengelola hasil alam ini, agar memperoleh hasil akhir yang berkualitas tinggi dan dipercaya masyarakat tentunya perusahaan ini menggunakan mesin-mesin yang investasinya membutuhkan dana miliaran rupiah. Kini perusahaan tersebut menurut Manajer Pabrik Ferdy Supit, telah memiliki dua belas mesin pemotong blok granit, satu mesin pemotong blok marmer, tiga mesin poles, satu mesin Commandulli dan satu mesin diamond wire-cutter, yang dapat menghasilkan *out put* kurang lebih 25.000 m^2 per bulan.

Lebih dari pada itu PT Intinusa Selareksa memiliki reputasi yang sangat baik didalam keakuratan pemotongan, hasil pemolesan, pengawasan kualitas, keseragaman motif dan warna, dan juga standar pengemasan yang optimal.

Jenis-jenis produk yang diproses oleh perusahaan tersebut antara lain American White, Baltic Brown, Deep Purple, Garnet White, Fantasy Pearl, Imperial Red, Victoria Green, Amadeuz, Desert Fantasy, Rosa Portogalo, Calacata, Tinos Green, Najran Red, Verde Eucalypto, Verde San Fransisco, Multicolor Red dan lain-lain.

Walaupun telah menghasilkan produk-produk yang berkualitas tinggi tidak membuat tim manajemen perusahaan ini berdiam diri. Mereka nampaknya belum puas dengan hasil yang telah dicapai dan terus mencari yang terbaik. Berbagai kemampuan dikerahkan untuk menghasilkan produk unggulan dan mereka pun menemukan apa yang diinginkan. Kini PT Intinusa Selareksa menambah lagi produk unggulan perusahaan tersebut yang disebut produk-produk eksklusif.

Hasilnya memang sangat menggem-

birakan. Beberapa jenis produk eksklusif seperti American white sudah banyak dikenal dimasyarakat. Kehadiran produk-produk eksklusif ini adalah setelah tim manajemen melakukan berbagai studi pasar bahwa kenyataan permintaan akan produk-produk ini memang ada.

''Biasanya konsumen kita suka yang eksklusif dan jarang di pasaran,'' kata Utomo Kuntjoro, Manajer Non Proyek.

Direktur PT Intinusa Selareksa, Hanny Seloadji juga mengakui keinginan konsumen lokal terhadap granit yang dihasilkan perusahaan yang dipimpinnya itu. ''Sehingga perusahaan tersebut lebih mengutamakan kebutuhan pasar dalam negeri. Karena permintaan pasar dalam negeri dalam lima tahun sejak perusahaan ini berdiri menunjukan peningkatan yang drastis. Apalagi para konsumen menengah keatas dalam dua tahun terakhir ini menggandrungi produksi PT Intinusa Selareksa, '' ungkapnya.

Kendati permintaan dalam negeri menggembirakan, tetapi perusahaan ini tidak lupa menyisihkan produksinya untuk di ekspor ke sejumlah negara seperti Singapura, Malaysia, Australia dan Hongkong. Jumlah ekspor granit akan terus ditingkatkan sesuai dengan permintaan pasar internasional, kata Utomo.

Di dalam negeri sendiri bukannya tanpa saingan. Ternyata persaingan dalam negeri saat sekarang sangat ketat karena telah ada beberapa perusahaan serupa yang mengelola batu alam. Kini ada tujuh perusahaan sejenis yang selalu bersaing dengan produk PT Intinusa Selareksa. Produk-produk granit dari perusahaan-perusahaan itu dilihat sepintas memang hampir tidak ada perbedaan antara yang satu dengan lainnya. Apalagi bagi konsumen yang awam dengan produk granit dan marmer.

Tapi bagi produk PT Intinusa Selareksa, para konsumen sangat mudah mengenalnya. Dengan keunggulan-keunggulan yang dimilikinya, PT Intinusa Selareksa bahkan mencita-citakan masa depan perusahaan ini sebagai penyedia jasa terpadu kelas dunia untuk batu alami berkualitas tinggi. Untuk itu, perusahaan tersebut akan memperluas lini produk, mengembangkan pabrik dan fasilitas-fasilitasnya, dan mengintegrasikan usahanya secara vertikal maupun horisontal.

Bahkan perusahaan ini telah mengaplikasikan perkembangan teknologi dengan memproduksi permukaan meja, pilar dan berbagai aplikasi lainnya disamping lembaran standar dan panel *cut-to-size*. Hal ini akan menguntungkan para konsumen karena konsumen dapat memadukan dinding dan lantai mereka dengan aplikasi-aplikasi tersebut dengan mudahnya. Ini adalah salah satu bentuk perwujudan pandangan perusahaan untuk menjadi pemasok batu alami terpadu berkualitas tinggi.

Sebagai batu loncatan, perusahaan ini menjajagi kemungkinan untuk memiliki sumber batu alam sendiri. Dengan demikian, PT Intinusa Selareksa dapat menyediakan ragam produk yang lebih menyeluruh, memasok pasar kelas menengah,membantu penghematan devisa dan menawarkan berbagai layanan yang lengkap bagi konsumen.

Tapi diakui cepat atau lambat keharusan memiliki sumber batu alam sendiri di Indonesia sangat dibutuhkan disamping akan membantu adanya penghematan devisa. Pemikiran ini telah ada pada PT Intinusa Selareksa yang kini merupakan satu-satunya perusahaan pengolahan granit dan marmer yang telah *''go public''* ■

EMPIRE TOWER TELAH MEMILIH PRODUK PT INTINUSA SELAREKSA SEBAGAI PELENGKAP KEMEGAHANNYA

GEDUNG BHS BANK TAMPAK MEGAH DENGAN GRANIT PT INTINUSA SELAREKSA

GEDUNG PENCAKAR LANGIT

Globalisasi yang mulai menggema di seluruh penjuru dunia membuat para pemilik gedung-gedung bertingkat mulai berbenah diri. Mereka mulai memperindah gedung-gedungnya agar kelihatan megah. Untuk ini batu alam menjadi pilihan mereka, sehinga permintaan akan granit dan marmer di dalam negeri khususnya di Jakarta dan di kota-kota besar lainnya meningkat drastis.

Keadaan ini menyebabkan tim manajemen perusahaan ini mulai mencari terobosan baru terutama bagi mereka yang membutuhkan dalam volume besar (proyek-proyek besar). Mereka mencoba merubah image antara lain dengan proyek-proyek gedung bertingkat, apartemen, perkantoran, mall.

Terobosan ini berhasil dilakukan dengan baik oleh tim manajemen PT Intinusa Sela-reksa. Perusahaan ini akhirnya dapat memasang produknya di berbagai gedung megah di kota-kota besar. Beberapa gedung pencakar langit di Jakarta antara lain Graha Irama (Times Square), BHS Bank, Menara Imperium atau Empire Tower, BII Plaza, Lippo Life Centre, Kemayoran Park, dll telah menggunakan granit produksi PT Intinusa Selareksa, sehingga dapat memberikan nilai tambah bagi gedung-gedung itu sendiri.

Keberhasilan perusahaan ini menangani beberapa gedung pencakar langit, membuat pihak Bank Indonesia memilih menggunakan produk tersebut yaitu untuk gedung A dan B kantor pusat Gedung Bank Indonesia (BI) yang terletak di Jalan Thamrin. Ini membuktikan kepercayaan yang diberikan konsumen kepada PT Intinusa Selareksa.

Banyak gedung-gedung pencakar langit lainnya yang kini terus berlomba untuk menggunakan granit dan marmer sebagai pelapis kulit luarnya maupun interior. Gedung yang menggunakan granit atau marmer memang mempunyai kesan mewah dan megah.

GRAHA IRAMA TAMPAK PERKASA BERHIAS GRANIT PT INTINUSA SELAREKSA

MAKET GEDUNG BI YANG PEMBANGUNANNYA TAK KETINGGALAN MENGGUNAKAN GRANIT PRODUK PT INTINUSA SELAREKSA

Bahkan menurut Alfred Suryanto, Manajer Proyek, bila pemilik proyek menyerahkan pemasangan granit kepada pihaknya, selain kualitas barangnya terjamin, kualitas pemasangan akan ikut terjamin pula.

Terjaminnya kualitas tersebut, kata Alfred, karena pihaknya telah melakukan persiapan sejak bahan baku itu berada di sumbernya. Kemudian bahan baku tersebut dikelompokan berdasarkan warna, lalu dise-suaikan dengan kondisi lapangan. Hal ini perlu dilakukan guna menghindari dapat terjadinya perbedaan warna dari granit. Ketidak konsistenan warna tersebut sering kita temukan di beberapa gedung yang menggunakan granit, karena mereka tidak merencanakan terlebih dahulu,'' katanya.

Jadi dengan adanya tim manajemen yang handal dan profesional menjamin kinerja dan kualitas produk yang tinggi disertai dengan pelayanan yang memuaskan konsumen. Kualitas dan *service* merupakan kunci keberhasilan perusahaan ini menjual produk-produknya, karena dalam bisnis granit dan marmer, harga bukanlah absolut ■

PARIWARA

GRAND METRO EQUATORIAL HOTEL
Stopsol Supersilver Dark Blue 8 mm & Panasap Dark Blue 8 mm

DYNAPLAST TOWER - PELITA HARAPAN UNIV. TOWER
Stopsol Classic Clear 6 mm

MEGA MALL
Stopsol Supersilver Green 5 mm

ASIA TOWER
Stopsol Supersilver Grey & Supersilver Dark Blue 8 mm

BEVERLY TOWER CONDOMINIUM
Indoflot 5 ~ 8 mm

PRODUCT RANGE

PRODUCTS (KIND OF GLASS)		THICKNESS (mm.)	STANDARD SIZE Min. (inch)	STANDARD SIZE Max. (inch)
INDOFLOT (clear float glass)	FL	2,3,5,6,8,10, 12,15,19	18 x 6	413 x 120
PANASAP (tinted float glass)				
1. PANASAP BLUE	HFL	5, 6, 8, 10, 12	96 x 60	280 x 120
2. PANASAP DARK BLUE	DHFL	3, 5, 6, 8, 10, 12	60 x 40	200 x 120
3. PANASAP BRONZE	BRFL	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	200 x 120
4. PANASAP GREEN	GNFL	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	200 x 120
5. PANASAP GREY	GFL	5, 6, 8, 10, 12	30 x 24	200 x 120
6. PANASAP DARK GREY	DGFL	3, 5, 6	44 x 36	120 x 84
STOPSOL (on-line reflective glass)				
1. SUPERSILVER BLUE	SSH	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
2. SUPERSILVER DARK BLUE	SSDH	5, 6, 8, 10	60 x 48	200 x 120
3. SUPERSILVER GREY	SSG	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
4. SUPERSILVER DARK GREY	SSDG	5, 6	60 x 48	120 x 84
5. SUPERSILVER GREEN	SSGN	5, 6, 8, 10	60 x 48	200 x 120
6. CLASSIC CLEAR	CFL	5, 6	60 x 48	120 x 84
7. CLASSIC BRONZE	CBR	5, 6	18 x 6	144 x 120
8. CLASSIC GREEN	CGN	5, 6	60 x 48	120 x 84
9. CLASSIC DARK BLUE	CDH	5, 6, 8	18 x 6	200 x 120
10. CLASSIC DARK GREY	CDG	5, 6	18 x 6	120 x 84
INDOFIGUR (figured glass)				
1. MISLITE	FM	3, 5	44 x 36	84 x 48
2. FLORA	FF	3, 5	44 x 36	84 x 48
3. PAINTED FLORA		3	60 x 48	60 x 48
4. NON REFLECTIVE	NR	2	48 x 20	72 x 48
SAFETY GLASS				
1. TEMPERLITE (tempered safety glass)	PT	5, 6, 8, 10, 12, 15, 19	-	161 x 84
2. LAMISAFE (laminated safety glass)	PL	3+3, 5+5, etc.	-	118 x 78
DANTA PRIMA MIRROR				
1. DANTA PRIMA CLEAR	MP	2, 3, 5, 6	40 x 20	120 x 84
2. DANTA PRIMA BLUE	MPH	5, 6	96 x 72	96 x 72
3. DANTA PRIMA BRONZE	MPBR	5, 6	96 x 72	96 x 72
4. DANTA PRIMA GREY	MPG	5, 6	96 x 72	96 x 72
5. DANTA PRIMA DARK GREY	MPDG	5	96 x 72	96 x 72
CURVED GLASS / BENDING GLASS		5,6,8,10,12	R = 10 12 x 12	R = ~ 157 x 98

WISMA KYOEI PRINCE INDONESIA
Stopsol Supersilver Blue 8 mm

GRAHA UNILEVER
Stopsol Supersilver Dark Blue 8 mm

DOORSAFE®

STANDARD CLEAR TEMPERED DOOR

KIND OF GLASS	TEMPERLITE		
STANDARD THICKNESS	12 mm		
STANDARD DOOR SIZE	1067 mm x 2134 mm	914 mm x 2134 mm	888 mm x 2188 mm
STANDARD DOOR WEIGHT	68,3 kg	58,5 kg	58,3 kg

Fancy mirror

Beatiful Mirror for Interior Use

KIND OF GLASS	DANTA PRIMA CLEAR
THICKNESS	5 mm
SIZE	Small Size : 60 cm x 40 cm Large Size : 122 cm x 51 cm
COLOR DECORATION	MAROON, PINK BLUE, TOSCA & SILVER GREEN

P.T. ASAHIMAS FLAT GLASS CO., LTD.

Jakarta : Jl. Ancol IX/5, Ancol Barat, Jakarta 14430, Indonesia Phone : (021) 6904041 (8 lines). Fax: (021) 6900470, 6904128
Surabaya : Desa Tanjung Sari, Kec. Taman, Kab. Sidoarjo, P.O.Box 1481 / Sby, Surabaya 60014, Indonesia
Phone : (031) 782383 (4 lines) Fax : (031) 782842, 782149

PENGGANTI KAYU

Persaingan di Papan Alternatif

Persaingan pasar bahan bangunan pengganti kayu mulai ketat. PT CIA hadir dengan memanfaatkan ampas tebu. Benarkah lebih murah ketimbang kayu?

Trend pemakaian bahan pengganti kayu makin marak. Usaha ini makin berkibar sejak Walhi menggelar hasil penelitian dan memprediksikan akan habisnya persediaan kayu sekitar tahun 2002 kelak. Padahal, ketergantungan sebuah bangunan pada kayu belum dapat dilepaskan, terutama dalam bentuk papan olahan.

Beberapa investor bijak telah melihat peluang emas ini. Meski masih skala kecil, beberapa di antaranya telah mendirikan pabrik *plaster board* yang mengandalkan bahan pengganti kayu dari gypsum, serat bambu, dan ampas tebu.

Dari ketiga bahan pengganti ini, bahan yang berasal dari ampas tebu tergolong baru diperkenalkan. Maklum, selama ini ampas tebu hanya jadi limbah yang memusingkan. Ungkapan "Habis Manis Sepah Dibuang" agaknya perlu segera diganti. PT Compact Indo Asiaraya (CIA) kini mampu mengolahnya menjadi sejenis *plaster board.* Melalui proses alih teknologi penemuan dari Inggris, perusahaan ini memanfaatkan ampas tebu (*baggasse*) sebagai bahan baku pembuatan lembaran papan.

Pihak pengolah ampas tebu ini enggan menyebut produk mereka sebagai sama dengan *plaster board* atau *partikel board*. Karena, "Papan kami lebih ekonomis dan kuat. Ini merupakan yang pertama di Indonesia," kata Salim Sutojo, manajer pemasaran CIA, "Sebut saja namanya Compact System Fiber (CSF) board, dengan penemuan ini, kita juga membantu pabrik tebu dalam mengatasi limbahnya," kata Salim lagi. CIA malah telah mendirikan pabrik di kawasan Karawang.

Bagi pemakain bahan bangunan sejenis ini, penemuan tersebut merupakan sumbangan yang besar. Terutama bagi pemilik proyek dan pengusaha furnitue. Di samping murah, CSF board mempunyai sifat multi guna. Bahan ini banyak digunakan sebagai bahan partisi, plafon, atau boks speaker (kotak pengeras suara). Bahkan ada yang menggunakannya untuk ubin. Sebelumnya masyarakat hanya menggunakan triplek atau partikel board dari serbuk kayu untuk membuat barang-barang mebel. Dengan adanya CSF board, konsumen mempunyai alternatif yang lebih ekonomis, "Tapi mempunyai kekuatan yang tidak kalah dengan bahan yang sudah ada," lanjut Salim. Dalam pengerjaanya pun, board ini tak jauh beda dengan bahan yang sudah ada.

Dibanding *partikel board* yang lain, harga bahan pengganti kayu dari ampas

SUMARDI

PABRIK CSF BOARD DI KARAWANG MEMANFAATKAN AMPAS TEBU

PROSES PEMBUATAN PLASTIK BOARD, CSF BOARD (insert)
PERSAINGAN MULAI KETAT

tebu ini pun jauh lebih murah. Sekitar 35 persen bisa dihemat. Sayang, selain di tempat tertentu, CSF board ini belum bisa diperoleh di pasar bebas. Maklum, produksi CSF board masih terbatas.

Meski lebih murah, bukan berarti kekuatan papan ampas tebu ini tidak kuat. Bila dipaku, CSF board bisa merapat kembali. "Ini terjadi karena daya cengkeramnya lebih kuat dan kepadatannya tinggi. Pada saat dipres, kekuatan bisa mencapai 1000 t/m^3. Sedangkan partikel board lain, apabila ingin dipakai untuk memaku kembali, harus dilakukan di tempat lain.

Keunggulan lain dari bahan pengganti ampas tebu ini adalah kedap air. Saat ini, CIA tengah melakukan pengujian untuk membuat CSF board bisa dijadikan pengganti ubin. Langkah pertama, sebagian besar pabrik mereka di Karawang telah menggunakan pelapis lantai dari CSF board. "Sudah satu tahun ini ubin di pabrik kami menggunakan CSF Board," ujar salim, "Sampai sekarang masih kuat," sambungnya.

Namun, bukan berarti bahan ini tidak ada kelemahan. Dibanding *partikel board* lain, permukaan CSF board lebih kasar. Akibatnya, untuk *finishing* bahan ini, masih perlu dilapisi melamin, duco atau *wallpaper*.

Sebenarnya, proses pembuatan CSF board ini tidak terlalu rumit. Pertama, ampas tebu dimasukkan ke dalam alat penghancur. Barulah kemudian dimasuk kedalam ruangan *mixing*.

Ampas tebu ini kemudian dicampur dengan bahan perekat atau resin dengan komposisi resin sebesar 2%. Meski persentase bahan perekatnya hanya 2% namun komposisi ini cukup kuat membentuk CSF board. Adonan inilah yang akhirnya dicetak dengan ukuran 1,22 m x 2,44 m. Sedangkan ketebalan CSF board, bervariasi mulai dari 4,6,8,10,12,14 mm. "Kalau ingin ukuran sendiri, kami bisa membuatnya dalam skala besar," lanjut Salim pula.

Lamanya pengerasan CSF board, tergantung dari tebal tipisnya cetakan. Untuk yang tebalnya 4 mm hanya butuh waktu satu menit, tetapi untuk yang paling tebal, 18 mm, bisa memakan waktu sampai 3 menit. Proses prestres (pengepresan) tidak membutuhkan waktu lama, karena pada anggka 1000 t/m^3, maka kekuatannya CSF board sudah bisa diandalkan.

Walaupun baru mulai beroperasi Juni tahun lalu, CSF board telah digunakan di beberapa proyek. Sebut saja pada proyek Omni hotel. Selain perabot mebeler, bagian partisi dan plafon hotel juga telah menggunakan bahan ini.

Bahkan, sebuah perusahaan alat-alat elektronik juga sudah menjajagi menggunakan bahan ini untuk membuat boks speaker yang mereka produksi. Pertimbangannya, karena bahan dari ampas tebu ini mem-punyai kemampuan memantulkan suara yang lebih bagus. Selain itu salah satu perusahaan furniture di Surabaya juga berniat menggunakan CSF board sebagai bahan bakunya.

Kelihatannya, kehadiran bahan pengganti papan dari ampas tebu ini bakal menambah ramai persaingan pasar *partikel board* dan *plaster board*. Padahal, pasar gypsum saja cukup sengit dengan hadirnya beberapa pendatang baru dengan kapasitas produksi pabrik yang cukup besar.

Saat ini, dari pabrik yang beroperasi di Karawang, bisa diproduksi sekitar 2000 lembar CSF board per hari. Namun, dari jumlah ini hanya bisa dihasilkan 65 persen saja. "50 persen dari total produksi tersebut telah di ekspor ke luar negeri, diantaranya ke Vietnam dan Hongkong," tutur Salim ■ ***WID***

GRANIT

DARI BUKIT BATU KE GEDUNG JANGKUNG

Tren pemakaian batu granit kian marak, walaupun harganya masih relatif mahal. Lambang prestisius pemilik bangunan?

ISTIMEWA

PENAMBANGAN BATUAN ALAM: *LAMBANG PRESTISIUS*

Penampilan sebuah gedung jangkung kini belum lengkap sebelum dihiasi *natural stone* (Batuan alam). Begitu juga dengan perumahan kelas atas dan apartemen. Lihat saja finishing beberapa proyek hotel, perkantoran, dan apartemen mewah yang tengah dikerjakan. Salah satu batu alam yang sangat digemari oleh pemilik dan konsultan bangunan adalah dari jenis granit.

Tengok saja menara Bank Bali berlantai 12 di jalan Sudirman Jakarta. Tidak kurang dari 12.000 m2 permukaan dan lantai gedung jangkung ini dilapisi granit bermutu tinggi. Menurut Herlangga, arsitek di sebuah biro arsitektur, pemakaian bahan bangunan batuan alam memang bisa menaikan pamor bangunan. Bukan saja karena corak bahan yang menarik, tapi juga , "Batuan dari jenis granit harganya relatif mahal," kata Herlangga. Bisa dimengerti, batu granit impor asal Brazil dari jenis *Azul Bahia*, saat ini telah dijual Rp500 ribu per meter persegi. Bisa dibayangkan berapa banyak kocek yang harus dirogoh pemilik gedung Bank Bali untuk melapisi sekitar 12.000 m2 permukaan bangunannya. Meski mahal, toh peminatnya tak pernah surut.

Bahan baku granit memang agak sulit diperoleh. Tidak banyak tempat yang memiliki kandungan batuan alam jenis ini. Granit yang bersumber dari bekuan

gugusan fosil, lebih keras ketimbang jenis yang lain. Biasanya terdapat di bukit batu atau terpendam jauh di bawah permukaan tanah. Batuan alam sejenis ini bisa terdapat di semua iklim, baik bersalju maupun iklim panas. Kawasan bersalju seperti negara Skandinavia dan pegunungan Sichuan, dan Cina memiliki cadangan bahan baku granit yang cukup besar. Begitu juga negara beriklim panas di India, Afrika Selatan, dan Amerika Selatan. Di sini dikenal sebagai pusatnya pertambangan granit.

Sesuai tempat asalnya, polesan granit memiliki warna khas sendiri. Granit asal Cina biasanya berwarna muda. Sedangkan granit asal India berwarna terang. Warna ini juga sangat menentukan tingkat kekerasan granit. Tingkat kekerasan granit yang berwarna tunggal lebih tinggi ketimbang granit yang warnanya beragam. "Untuk pemakaian eksterior, sebaiknya pilih yang berwarna tunggal," anjur Herlangga, "karena tidak mudah retak dan tahan terhadap perubahan suhu," sambung Herlangga lagi.

Meski harganya relatif mahal, perawatan granit tidak terlalu pelik. Untuk membersihkan kotoran pada granit, tidak perlu digunakan berbagai bahan sintetis yang dijual di toko-toko khusus. Cukup dilap dengan kain basah saja. Pemakaian bahan sintetis bukan membuat granit menjadi bersih, malah akan membuat permukaan granit menjadi buram. Akibatnya keindahan corak asli granit menjadi hilang.

Di Indonesia, kawasan yang memiliki kandungan granit terdapat di Pulau Bintan, Pulai Karimun, dan Riau Daratan. Granit dari jenis beragregat kasar ini banyak dipasok ke Singapura. Daerah lain yang banyak mengandung granit adalah Lampung, Sumatera Barat, Jawa Barat. Ciri khusus granit asal Indonesia adalah pori-pori yang kecil, "Sehingga daya serap terhadap air sangat kecil," jelas Gunawan, seorang kontraktor pemolesan granit.

Di banding batuan alam lain, granit memiliki corak yang amat beragam. Sehingga, warna-warna primer dan sekunder dapat lebih ditonjolkan. "Hasil warna polesannya asli tanpa bahan kimia," kata Gunawan. Batuan jenis lain memang membutuhkan bahan kimia untuk memunculkan warna batuannya.

Selain itu, granit juga memiliki tingkat

TATAN RUSTANDI

PEMAKAIAN GRANIT DI GEDUNG BERTINGKAT: *MENAIKKAN GENGSI PEMILIK BANGUNAN*

kekerasan yang tinggi. Partikel granit sangat rapat dan padat. Pori-porinya juga sangat kecil. Tidak heran, lantai berlapis granit lebih cepat kering bila kena air ketimbang bahan lain. Bagusnya, tingkat *workable* granit juga tinggi. Lantai granit lama atau rusak yang lama dipakai masih bisa diperbaharui kembali. Cukup dengan memolesnya kembali. Meski untuk itu lantai granit akan menjadi tipis. Hasil polesan granit, baik yang baru maupun lama lebih mengkilap ketimbang bahan lain.

Beberapa waktu yang lalu, granit impor dalam kondisi telah dipoles mengkilap sangat mahal harganya. Ini berawal dari besarnya ongkos produksi granit impor siap pakai tersebut. Untuk membuat lembaran granit siap pasang memang membutuhkan anggaran cukup besar. Tak heran sedikit sekali konsumen yang mampu menjangkau harga bahan bangunan granit.

Belakangan, setelah beberapa pengusaha membaca besarnya minat konsumen pada batu granit, mereka mencoba mengolah batu granit di dalam negeri. Dari proses pemotongan, memoles, sampai finishingnya kini dilakukan di dalam negeri. Kalau pun ingin menggunakan granit impor, cukup membeli bongkahan batu saja. Seluruh proses produksi ini membuat harga granit jauh menjadi lebih murah ketimbang membeli lempengan siap pakai dari luar negeri. Harga granit Rp100 ribu per meter persegi kini sudah bisa ditemui di pasaran,

Dengan harga yang terjangkau ini, tidak heran pemilik rumah pun kini banyak yang melirik granit sebagai pelengkap bangunan. Bila sebelumnya granit hanya menempel di gedung-gedung pencakar langit, kini juga banyak terdapat di rumah-rumah pribadi di kawasan tertentu.

Ambil contoh rumah seorang eksekutif pada sebuah perusahaan swasta di Pondok Indah. Sebagian besar eksterior dan interior bangunan mewah seluas 300 meter persegi di atas lahan hampir 1200 meter persegi ini menggunakan granit. Menurut pemiliknya, granit yang dipakainya berasal dari jenis *Rosso Grande* berasal dari Lampung. Konon, melalui penggunaan granit di setiap sudut rumah inilah, ia mengekspresikan dirinya sebagai seorang pribadi sukses. Saat ini, granit lokal sudah ditawarkan dengan harga antara Rp100 ribu sampai Rp150 ribu per meter persegi. Sedangkan granit impor lebih mahal lagi. Berkisar dari Rp 250 ribu sampai Rp 1 juta per meter persegi. IU

MARMER

REZEKI DARI WARISAN MASA LAMPAU

Selain granit, konsumen marmer juga besar. Mengapa konsumen mancanegara lebih suka marmer asal Indonesia?

Selain granit, jenis batu alam asli lain yang juga banyak digemari konsumen adalah marmer. Masing-masing memiliki keistimewaan tersendiri. Baik dari harga, maupun motif batuan asli yang ditonjolkan. Dari segi harga, marmer memang jauh lebih murah dibanding granit. Begitu juga soal corak masing-masing batuan. Bila granit muncul dengan ciri bintik-bintiknya, maka marmer mengandalkan corak khas uratnya.

Bila granit lokal ada yang ditawarkan sampai Rp200 ribu per meter persegi, maka marmer produksi dalam negeri hanya Rp80 ribu per meter persegi. Perbedaan mendasar antara granit dan marmer terletak dari partikel pendukungnya. Pori-pori bahan marmer lebih besar dibanding granit. Tidak heran, dengan daya serap relatif besar, marmer akan kering lebih lama bila terkena air.

Untuk mengatasi ini, produsen marmer telah menemukan cara untuk memperkecil pori-pori marmer. "Pada saat pemolesan, marmer diberi bahan kimia yang berfungsi sebagai pelindung dari resapan air dan noda," jelas Gunawan, kontraktor yang banyak mengerjakan pemolesan granit dan marmer di beberapa perkantoran,"sekaligus sebagai pengkilap permukaan marmer agar berkilau," sambung Gunawan lagi.

Untuk pemakaian di perumahan, bahan bangunan marmer bukan lagi barang mahal. Beberapa kawasan permukiman baru yang dijual pengembang malah mulai menawarkan spesifikasi menggunakan marmer. Tentu saja hanya terdapat di beberapa sudut ruang, seperti lantai teras, atau interior tertentu.

Dibanding jenis granit, kawasan penambangan marmer alam lebih luas. Pemakaian marmer sebagai suatu usaha skala industri komersial sudah dikenal sejak 1980-an. Pemakaian marmer sebagai bahan bangunan sebagai penutup lantai, dinding, dan bagian bangunan lainnya terus meningkat dari tahun ke tahun. "Konsumen luar negeri menyukai keindahan warna dan tekstur alamiah yang terdapat pada marmer Indonesia," kata Herlangga, arsitek yang banyak memakai bahan ini di proyek yang dikerjakannya.

Dalam dunia pemasaran bahan bangunan ini, ada dua jenis marmer yang sangat dikenal. Pertama marmer yang berasal dari *Limestone* (batu gamping) dan merupakan batuan sedimen. Kedua *Kristalin* yang merupakan jenis batuan metamorfosa.

Biasanya, jenis yang pertama masih menunjukkan biota-biota penyusunnya dengan tekstur warna alami. Proses geologi dengan tekanan dan temperatur yang tinggi, merubah jenis *Limestone* menjadi *Kristalin*. Akibatnya biota penyusun tidak nampak lagi. Semakin lama umur kandungan bukit marmer, semakin tinggi mutunya.

Industri marmer kini memiliki dua golongan besar. Yakni industri marmer terpadu dengan area penambangan luas dan melakukan proses sampai membentuk barang jadi berupa lembaran marmer. Sedangkan golongan lain hanya mengolah saja, tanpa memiliki

ISTIMEWA

PENAMBANGAN MARMER PT MMI: DI SUKAI KONSUMEN MANCANEGARA

area penambangan. Sedang bahan bakunya dibeli dari luar negeri.

Adalah PT Mandala Marmer Indonesia (MMI) yang termasuk dalam golongan pertama. Menguasai lahan seluas 72 hektar di desa Cihea, Kecamatan Bojong Pocung, Kabupaten Cianjur, MMI memiliki area penambangan dengan cadangan lebih dari 36 juta m3. Dengan asumsi tiap bulan diproses sekitar 3000 m3, maka sumber bahan baku MMI ini akan bisa ditambang selama 500 tahun.

Meski baru beroperasi Juli 1994 lalu, produk MMI memiliki beberapa keunggulan dibanding marmer lain. Pertama deposit marmer yang dimiliki oleh MMI. "Bukit marmer kita kandunganya marmer semua," ujar Deddy Sunarta, Presdir MMI. Kedua, usia kandungan marmer dari formasi Rajamandala, Cianjur, berusia lebih tua dari kandungan marmer lain. Dengan demikian, marmer yang dihasilkan lebih kuat dan lebih baik mutunya.

Dengan kapasitas produksi 20.000 m3 per bulan, diharapkan kapasitas ini dapat meningkat menjadi 50.000 m3 per bulan di semester pertama 1996. Menurut Deddy, dari hasil produksi, 60 persen dicadangkan untuk kebutuhan dalam negeri dan sisanya untuk ekspor. Saat ini MMI telah mengekspor produk mereka ke pasar di Asia Pasifik, yaitu Malaysia, Singapura, dan Australia, serta ke Amerika Serikat. Konsumen manca negara banyak menyukai corak marmer asli Indonesia. IU/NIA

PERBANDINGAN KONDISI BATUAN & BAHAN

		Daya tahan panas	Daya tahan air	Kekuatan	Daya tahan thd.kotoran	Daya tahan thd.keausan	Daya tahan indentation resistance panas	anti slip	texture	warna/tone	kemudahan pemeliharaan	pilihan motif texture
	SEMEN	○	❑	○	●	●	○	●	▲	▲	●	●
	TERASO	○	❑	○	●	●	○	▲	●	●	○	○
	SEMEN	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○
JENIS	[illegible]	○	○	○	○	○	❑	●	○	❑	○	○
	[illegible]	○	❑	❑	○	❑	❑	●	○	○	○	○
	ANDESITE	❑	❑	❑	○	❑	❑	○	○	○	○	●

▲ = jelek
● = sedang
○ = baik
❑ = sangat jelek

AGAR LANTAI GRANIT DAN MARMER TETAP AWET

Untuk mendapatkan lantai marmer atau granit yang bersih dan mengkilap tidak cukup hanya menyapu dan mengepelnya saja. Sifat bahan yang menyerap air membuat marmer atau granit dapat berubah warna dan hilang kecemerlangannya.

Pengepelan dapat dilakukan setiap hari. Sebaiknya menggunakan cairan yang bersih dan netral, seperti bahan sejenis *stivia*, yang baik digunakan untuk mengepel.

Hindari tumpahan bahan cair, seperti kopi atau air panas ke permukaan granit atau marmer. Hal ini dapat merusak permukaan lantai dan akan meninggalkan noda yang menetap. Untuk itu diperlukan kiat-kiat khusus agar lantai marmer dan granit di rumah Anda tetap tampil menawan dan tahan lama.

MENGKILAPKAN LANTAI.

Bila lantai granit atau marmer sudah memudar kilapnya, ada dua cara merawat dan mengkilapkannya kembali.

1. Cara kering atau melalui kristalisasi. Lantai granit atau marmer yang sudah memudar kilapnya dikupas permukaanya. Penggosokan (buffing) kering dilakukan dengan bahan pengkristal, seperti teracine atau resinox, kemudian dikilapkan kembali dengan stiwool. Pekerjaan ini menggunakan alat pengkilat lantai (Floor Polisher Bomera Ultra High Speed). Untuk pengkristalisasian ini lantai granit dan marmer bisa digunakan lagi setelah 3-4 bulan kemudian. Granit atau marmer yang telah dikristalisasi akan kembali mengkilap, motif batuan timbul dan tentunya tahan goresan.

2. Cara basah. Bahan pengkilap terbentuk bubuk yang disebut marbel. Penggunaanya harus dicampur air dengan skala seimbang. Sedangkan alat penggosok yang dipakai adalah Single Brush.

Bila dinding juga menggunakan marmer dan granit, pekerjaan pembersihan sebaiknya dimulai dari pembersihan dinding terlebih dahulu sehingga semua debu turun ke lantai. Sapu lantai dan kumpulkan kotoran dengan pengki dan angkat ke tempat sampah. Sisa debu ini juga dapat diangkat dengan kertas berminyak (maceline paper). Selanjutnya lantai dipel dan dilicinkan dengan alat buffing atau menggosok dengan bahan kimia dicampur air. Pengering Penggosok Otomatis (Automatic Scrabber Drier) juga digunakan untuk mencuci, menyikat, dan sekaligus mewngeringkan lantai. Untuk mengkilapkan dan melapisi marmer, sebagai pelindung digunakan sejenis selulose atau kristalisasi (buffing).

Perawatan lantai granit juga tergantung pada beberapa hal, yakni: bentuk lantai, usia gedung, jenis material lantai dan pemanfaatan lantai itu sendiri. Ketahanan kilap granit dan marmer juga sangat tergantung pada fungsi ruangan. Ruangan yang sering dilalui sirkulasi tentunya lebih cepat memudar daripada yang jarang digunakan. Yang pasti, perawatan yang baik akan membuat lantai marmer dan granit Anda tetap awet serta tampil menawan ■ *ISA*

DIBALIK SUKSES
PRODUK GRANIT
PT PANCAYASA PRIMATANGGUH

Kurang dari lima tahun, PT Pancayasa Primatangguh berhasil menjadi salah satu produsen granit terkemuka di Indonesia. Ketika berdiri awal Januari 1991 perusahaan ini memiliki empat mesin pemotongan, tetapi di tahun 1995 telah memiliki 14 mesin pemotongan.

Peta memperebutkan pasar dalam negeri untuk produk granit tampaknya PT Pancayasa Primatangguh memimpin dibanding industri sejenis.

Secara perlahan tapi pasti, PT Pancayasa Primatangguh berhasil menjadi produsen granit yang sangat diperhitungkan di dalam negeri.

Perusahaan ini menguasai 30-35 persen dari 800 ribu m^2 produk granit di Indonesia saat sekarang (tujuh perusahaan). Bahkan, perusahaan penanaman modal dalam negeri (PMDN) ini menguasai 100 warna/100 jenis granit di Indonesia.

Sukses yang diraih PT Pancayasa Primatangguh tersebut tidak datang begitu saja. Tapi melalui kerja keras yang dilakukan tim manajemen perusahaan ini dari tahun ke tahun. Mereka berhasil meyakinkan para konsumen pemakai, bahwa granit produk perusahaan tersebut mempunyai kualitas yang sangat prima. Harga pun tidak terlalu memberatkan para konsumen karena ada yang dijual dibawah Rp 100 ribu per meter persegi, disamping itu PT Pancayasa Primatangguh menyediakan jenis-jenis granit eksklusif sebagai pilihan konsumen yang harganya bisa mencapai Rp 300 ribu per meter persegi.

WISMA GKBI MENGGUNAKAN 20.000 M2 GRANIT DAN MARMER PT PANCAYASA PRIMATANGGUH *INZET :* GEDUNG DANAMON TAMPIL ANGGUN DAN BERWIBAWA

Ketika berdiri pada Januari 1991, PT Pancayasa Primatangguh yang memiliki lokasi pabrik di kawasan Manis Industrial Estate, Tangerang Jawa Barat itu hanya memiliki empat mesin pemotongan granit. Bahkan pada tahun 1992, hanya menambah empat mesin sejenis. Ini dapat dimaklumi karena sejak tahun 1991 telah terjadi kebijaksanaan uang ketat yang ditetapkan pemerintah. Kebijaksanaan uang ketat ketika itu sangat memukul kalangan pengusaha dalam negeri, tapi tidak dengan PT Pancayasa Primatangguh. Perusahaan ini tegar menghadapi kebijaksanaan uang ketat yang menurut kalangan industriawan sebagai awal dari kehancuran perdagangan dalam negeri.

Tapi para pendiri perusahaan ini tidak berdiam diri mereka terus melakukan perluasan pabrik, sehingga pada saat ini PT Pancayasa Primatangguh telah memiliki 14 mesin pemotongan granit. Bahkan pada tahun yang sama perusahaan itu berhasil menambah satu mesin pemotongan untuk marmer. "Kami selalu berusaha agar tetap menciptakan yang terbaik," kata Direktur Utama PT Pancayasa Primatangguh, Budi Arifandi.

Mulanya, perusahaan ini hanya

memproduksi granit alam yang bahan bakunya di impor dari berbagai negara. Hasilnya, memang luar biasa. Permintaan pasar akan produk PT Pancayasa Primatangguh ternyata begitu tinggi. Sehingga produk granit yang dihasilkan perusahaan tersebut saat ini mencapai 300.000 m^2/tahun.

Dengan kesuksesan produk granit yang terdiri dari 100 jenis tersebut membuat tim manajemen perusahaan ini terus mengembangkan bahan baku yang ada untuk menghasilkan produk lainnya. Hasilnya sebuah produk marmer yang berasal dari bahan baku alam, juga meraih sukses. Produksinya hingga kini mencapai 100.000 m^2 per tahun.

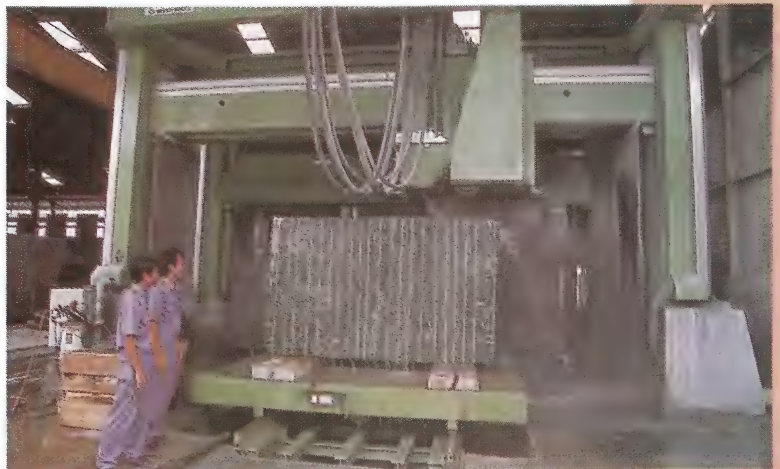
Keberhasilan demi keberhasilan terus berpihak kepada PT Pancayasa Primatangguh. Perusahaan ini kembali berhasil menelorkan sebuah karya baru berupa *granite tile*. Bahkan, hasilnya lebih fantastis lagi karena baru produksi perdana langsung di ekspor ke Hongkong sebanyak 4.000 m^2. Kendati produk baru, tetapi permintaan masyarakat akan granit jenis ini sangat tinggi sehingga tim manajemen menetapkan produksi *granite tile* sebanyak 120.000 m^2 per tahun.

Kesuksesan yang terus diraih grup perusahaan ini tidak membuat tim manajemennya berpuas diri. Kini perusahaan tersebut mulai memproduksi granit untuk kebutuhan apartemen atau kondominium. Tebalnya tentu disesuaikan dengan kebutuhan apartemen itu yaitu setipis keramik. "Ya supaya tidak terlalu berat kalau dipasang," kata Direktur PT Pancayasa Primatangguh, Jason Golardi.

"Granit yang dikhususkan kebutuhan apartemen itu setebal 10 mm dengan ukuran 30 x 30 cm. Harga jualnya pun cukup murah yaitu Rp 75.000 - Rp 120.000/m^2," kata Jason Golardi

"Produk baru yang dihasilkan perusahaan ini akan banyak peminatnya apabila produk tersebut memasuki pasar dalam negeri. Dengan produksi-produksi tersebut, berarti suatu saat nanti harga granit hampir tidak jauh berbeda dengan marmer," tutur Direktur PT Pancayasa Primatangguh, Wan Wei Yiong.

Dengan keunggulan-keunggulan berbagai produk tersebut, nampaknya tidak menjadi hambatan bagi PT Pancayasa Primatangguh dalam memasarkan produk-produknya. Produk granit perusahaan ini benar-benar sudah diterima oleh masyarakat karena memang

PROSES GRANIT TILE YANG HASIL PERDANANYA DI EKSPOR KE HONGKONG

GEDUNG EXIM SALAH SATU GEDUNG PRESTISIUS YANG MENGGUNAKAN PRODUK DARI PT PANCAYASA PRIMATANGGUH

kualitas granit produk perusahaan ini berkualitas tinggi. Apalagi di Kantor Pusatnya Kompleks Prima Kedoya Plaza Blok A-26 tersedia ruang pamer bagi para konsumen yang ingin membeli produknya secara langsung.

"Para konsumen boleh keruang pamer kami. Kami pun menjual dalam partai kecil kepada mereka yang membutuhkannya. Kami ingin benar-benar dekat dengan para konsumen. Itu merupakan komitmen sejak awal perusahaan ini berdiri," menurut Direktur Pemasaran Jason Golardi.

Para distributor masih merupakan mitra kerja yang hingga saat ini dipercayakan untuk memasarkan produk tersebut. Bantuan mereka untuk memasarkan produk ini tidak kami abaikan. Mereka tetap dibina untuk terus memasarkan produk tersebut.

Pemasaran dalam negeri masih merupakan prioritas utama perusahaan ini. Kendati 10 persen dari hasil produksinya di ekspor ke beberapa negara. Pasar dalam negeri sangat besar, melihat pembangunan gedung-gedung di Jakarta banyak menggunakan granit dan marmer. Setelah siap dengan produk lokal dari Bangka - Belitung, PT Pancayasa Primatangguh akan lebih menggalakkan ekspor mulai tahun 1996.

Kuatnya pasar dalam negeri ini dapat dilihat dari maraknya pemilik proyek pencakar langit yang menggunakan granit produk PT Pancayasa Primatangguh. Permintaan granit untuk proyek-proyek besar khususnya di Jakarta terus meningkat. Pemilik proyek-proyek besar lebih suka berhubungan langsung dengan PT Pancayasa Primatangguh untuk mendapatkan suplai yang besar dan pasti. Tenaga-tenaga lapangan untuk pemasangan granit telah disiapkan, kata Jason Golardi.

Penanganan proyek pencakar langit yang dilakukan sendiri perusahaan ini tidak berarti kesempatan kepada para distributor dibatasi. Mereka tetap diberikan kepercayaan untuk memperoleh pekerjaan yang besar itu dan pihak manajemen selalu mendukung para distributor menangani sendiri proyek besar tersebut. Makanya kami selalu membantu, agar mereka tetap siap dengan granit dari PT Pancayasa Primatangguh.

"Kalau ada yang dapat order dan mengajak kerja sama dengan kami, silakan saja. Kami akan menerimanya. Kita tidak perlu untung gede-gede yang penting suplai dan kualitas produk perusahaan tersebut terjamin dan tidak mengecewakan pemakainya," kata Budi Arifandi.

Sejak perusahaan tersebut mulai melakukan pemasaran khususnya proyek-proyek besar, telah beberapa gedung bertingkat yang menggunakan produk perusahaan ini baik

langsung maupun kerjasama dengan distributor dalam mensuplai bahan baku. Gedung-gedung pencakar langit yang telah menggunakan granit perusahaan ini yaitu Mulia Tower, Mulia Center, Sudirman Tower, Citraland Mall, IBIS Hotel, "Dengan menggunakan granit, nampak gedung itu menjadi sangat megah. Bahkan, harga jualnya pun ikut terdongkrak setelah dilapisi granit produk kami," kata Jason Golardi.

Bahkan kini sejumlah gedung serupa sedang dilakukan pemasangan granit oleh PT Pancayasa Primatangguh. Islamic Center (Ujungpandang), masjid termegah di kawasan Indonesia Timur yang baru saja selesai pembangunannya merupakan salah satu pemakai granit perusahaan ini. Juga gedung Puri Exim yang telah sejak awal menggunakan produk perusahaan ini sebanyak 41.000 m², Bapindo Tower sebanyak 15.000 m², Danamon Square memakai granit sebanyak 60.000 m², GKBI memakai 20.000 m², Gedung 17 Agustus milik Humpus juga sedang dikerjakan oleh PT Pancayasa Primatangguh. Demikian pula Taman Anggrek Mall akan merupakan *Shopping Center* (sedang dalam penyelesaian) yang paling mewah di kawasan Asia Tenggara dengan menggunakan kombinasi 13 macam granit dan marmer yang disuplai langsung PT Pancayasa Primatangguh menggunakan 50.000 m².

Kepercayaan para konsumen kepada produk PT Pancayasa Primatangguh terus berlanjut. Ini terbukti dengan bertambahnya keinginan pemilik proyek untuk menggunakan produk tersebut. Bank Indonesia telah menyerahkan pengurusan interiornya kepada Fajar Gelora Inti bekerjasama dengan pihak PT Pancayasa Primatangguh.

Setelah adanya pemasangan granit pada proyek-proyek prestisius seperti Puri Exim, Islamic Centre, GKBI dan sebagainya diharapkan di masa yang akan datang proyek-proyek prestius di Indonesia pengadaan bahan granitnya akan dipercayakan kepada PT Pancayasa Primatangguh.

"Mengutamakan kepercayaan dan komitmen kepada konsumen adalah motto kami," tutur Wan Wei Yiong.

STOK BARANG JADI YANG MEMBERIKAN BANYAK PILIHAN BAGI KONSUMEN

GRANIT LOKAL PUN UNGGUL

Setelah berhasil mengimpor blok-blok bahan baku granit alam dari berbagai penjuru dunia dan menghasilkan granit berkualitas tinggi, PT Pancayasa Primatangguh mulai melirik hasil alam Indonesia. Belitung dan Bangka merupakan dua lokasi yang dipilih manajemen perusahaan itu.

Untuk kedua lokasi ini manajemen PT Pancayasa Primatangguh mendirikan dua anak perusahaan untuk mengelolanya. PT Triyasa Buanatangguh untuk mengelola sumber batu alam Belitung, sementara PT Yasarona Asrindo dipercayakan mengerjakan sumber batu alam yang berada di Bangka.

Memang tidak mudah untuk memperoleh suatu lokasi sumber batu alam granit terutama di Indonesia. Tidak semua perusahaan granit yang kini berjumlah tujuh perusahaan itu mampu memiliki. Tetapi PT Pancayasa Primatangguh mampu memperolehnya.

Ketika awalnya menginginkan sumber batu alam sendiri dalam negeri memang tidak terlalu muluk. Pemikirannya bahwa bahan batu alam granit Indonesia pasti mempunyai kualitas yang tidak jauh berbeda dengan yang diimpor dari berbagai penjuru dunia. Hasilnya memang luar biasa, mereka menemukan apa yang dicari selama ini. Ternyata kualitas bahan baku ini sangat baik untuk diolah menjadi granit sebagai komoditi perdagangan.

Walaupun sumber bahan batu alam itu telah ditemukan lima tahun silam, perusahaan ini tetap menahan diri untuk mengelolanya. Percobaan demi percobaan untuk memperoleh

LOKASI PENAMBANGAN BATU GRANIT DI PULAU BELITUNG

Masih terbatasnya tenaga kerja di kedua pabrik mengingat masih terbatasnya penggunaan mesin potong, apalagi kapasitas awalnya baru ditetapkan sebanyak 8.000 s/d 10.000 m^2 per bulan. Setelah lima tahun beroperasi akan ditingkatkan menjadi 40.000 m^2 per bulan.

Dengan penambahan kapasitas produksi, kata Soegiarto Simon, jumlah tenaga kerja dikedua pabrik itu akan ditambah sesuai kebutuhan. "Kami lebih mengutamakan tenaga kerja lokal, karena memang itulah tujuan kami mendirikan pabrik di kedua lokasi batu alam granit itu," katanya.

Direktur Utama PT Pancayasa Primatangguh, Budi Arifandi mengatakan pemilihan manajemen terhadap dua lokasi yang berada di pulau Sumatera ini karena memang kualitas bahan bakunya sangat baik dibanding lokasi lainnya yang ada di wilayah Indonesia. Dari berbagai ujicoba yang dilakukan grup perusahaan itu memperoleh hasil yang sangat memuaskan. Warna granit alam Bangka dan Belitung itu ternyata keabu-abuan sehingga banyak konsumen yang berminat. Bahkan, para

hasil terbaik terus dilakukan sehingga manajemen memutuskan bahwa dua lokasi ini mempunyai cadangan yang sangat banyak.

"Setelah kami melihat pasarnya sudah mantap baru kami putuskan untuk segera memproduksi bahan baku granit di Bangka dan Belitung itu. Tepatnya pada bulan Mei atau Juni 1996, dua anak perusahaan itu mulai memproduksi granit asal Indonesia itu," kata Direktur Utama PT Pancayasa Prima Tangguh, Budi Arifandi yang didampingi Direktur Soegiarto Simon.

Diakui awalnya grup perusahaan ini berkeinginan untuk mendatangkan blok-blok bahan baku ini ke pabrik di Jakarta. Tapi mengingat sarana transportasinya yang sangat sulit maka diputuskan untuk membuka pabrik di kedua lokasi batu alam itu. Infrastruktur menjadi masalah utama bagi kami, kata Budi Arifandi.

Pendirian pabrik dikedua lokasi batu alam ini bukan saja mempermudah grup ini mengelola bahan baku tersebut, juga untuk menunjang kemajuan kedua daerah ini yang selama ini masih sedikit tersentuh dengan pembangunan. Bahkan dampak lainnya yang lebih terasa adalah adanya penyediaan tenaga kerja bagi para pemuda di daerah ini. Di kedua pabrik ini membutuhkan sekitar 200 karyawan (masing-masing 100 karyawan per pabrik).

LOKASI PENAMBANGAN BATU GRANIT DI PULAU BELITUNG

LOKASI PENAMBANGAN BATU GRANIT DI PULAU BANGKA

KEKAYAAN ALAM YANG SIAP DITAMBANG UNTUK RATUSAN TAHUN

pedagang Jepang pun telah menyatakan minatnya untuk membeli produksi Indonesia itu. "Kita bilang sama mereka, kami belum produksi. Tunggu hingga Juni 1996 karena memang belum diproduksi," kata Budi Arifandi.

Penggunaan bahan baku granit lokal tersebut memang kualitasnya sangat baik bila dibandingkan bahan baku impor. Artinya, grup perusahaan tidak akan meninggalkan blok-blok bahan batu alam yang diimpor dari seluruh penjuru dunia. Impor masih diperlukan dan tetap dilakukan perusahaan ini karena konsumen dalam negeri membutuhkan kombinasi antara produk lokal dan impor. Apalagi bahan baku dalam negeri tidak dapat menyediakan semua warna yang diinginkan konsumen. Misalnya, konsumen membutuhkan warna merah berarti kita harus mengimpor karena bahan baku dalam negeri tidak menyediakan jenis ini, kata Wan Wei Yiong.

Permintaan berbagai corak warna granit dalam negeri terus mengalami peningkatan. Sehingga impor merupakan salah satu alternatif menjawab kekurangan corak yang disediakan bahan baku dalam negeri.

Setelah berhasil memproduksi bahan baku granit Bangka dan Belitung, melalui anak perusahaan PT Pancayasa Primatangguh rencananya akan mengembangkan dan memproses marmer alam yang ada di Sulawesi Selatan pada April 1996.

Ternyata memiliki sumber bahan baku lokal tersebut tidak sekadar untuk kebutuhan dalam negeri. Tapi tim manajemen perusahaan melihat lebih jauh ke depan, bahkan ada pekerjaan besar yang ingin diperolehnya.

Negara tetangga Malaysia merupakan salah satu sasaran yang ingin dicapai manajemen perusahaan ini. Kampanye penggunaan produksi lokal ternyata tidak hanya dilakukan di Indonesia, tetapi negeri Jiran ini telah mulai melakukan kampanye serupa yaitu cinta akan produksi sendiri.

Pembangunan lapangan udara terbesar di negara ini sedang dipersiapkan. Syaratnya, menggunakan granit produksi sendiri, hanya saja nampak produk granit di negeri ini tidak sanggup untuk mensuplai kebutuhan itu.

Tentunya ini merupakan peluang pasar bagi produksi granit Indonesia. PT Pancayasa Primatangguh mencoba meraih peluang itu. Alam kita sama dengan Malaysia, pasti mereka lebih memilih buatan Indonesia dari pada negara lain. "Kami mau tangkap peluang itu," kata Budi Arifandi.

Menurutnya, kebutuhan lapangan udara itu 240.000 m^2 granit atau senilai 80 juta ringgit Malaysia. Malaysiapun nampaknya cukup sulit memenuhi kebutuhan sebesar itu sehingga membutuhkan granit dari negara lain termasuk Indonesia. Kita doakan, semoga PT Pancayasa Primatangguh berhasil memperoleh bagian dari pekerjaan besar itu.

MEREKA DI BALIK KESUKSESAN PT PANCAYASA PRIMATANGGUH

Sukses merupakan kalimat yang sangat tepat diucapkan untuk PT Pancayasa Primatangguh. Usia perusahaan ini relatif sangat muda karena memang baru mengibarkan sayap Januari 1991, tapi mereka telah mampu menunjukkan keberhasilan dalam menjual produk yang dihasilkan perusahaan ini.

Kesuksesan yang diraih perusahaan yang mengkhususkan diri dalam mengelola bahan baku granit menjadi granit ini tidak terlepas dari ketangguhan tim manajemen PT Pancayasa Primatangguh. Sejak berdiri Januari 1991, perusahaan ini tidak menggantikan tim manajemennya. Kesolidan tim manajemen yang terlibat langsung ikut memasarkan produk perusahaan ini membuat PT Pancayasa Primatangguh semakin dipercaya masyarakat pemakai granit.

Selain itu, sukses yang diraih perusahaan ini karena tim manajemennya mempunyai hobi yang sama. Mereka sama-sama senang akan batu. Dari hobi yang sama tersebut mereka pun bahu membahu untuk mensukseskan pemasaran granit, baik untuk kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

Siapa sebenarnya mereka yang mensukseskan pemasaran granit milik PT Pancayasa Primatangguh.

Direktur Utama PT Pancayasa Primatangguh, Budi Arifandi. Pria kelahiran, Kota Agung-Lampung Selatan tanggal 17 Agustus 1954 ini sebelum ikut mendirikan perusahaan granit tersebut, pernah bekerja pada perusahaan sejenis yakni PT Pola Marmer Kencana, juga pernah menjabat sebagai Pool Manager pada PT Angsa Daya selama empat tahun. Setelah cukup berpengalaman menangani granit ia bergabung bersama teman-temannya untuk mendirikan PT Pancayasa Primatangguh, dan sejak tahun 1991 menjabat sebagai direktur utama."Saya senang batu. Makanya, kapan dan di mana saja saya suka berdiskusi tentang batu. Itu mungkin yang menyebabkan perusahaan ini sukses menjalan usahanya," kata Budi Arifandi.

Katanya, dengan tim manajemen yang tidak pernah berganti membuat mereka menjadi lebih solid untuk menjalan usaha batu granit yang relatif masih baru di Indonesia.

Keterlibatan langsung para pemilik, menurut pria yang hanya berpendidikan Sekolah Lanjutan Atas ini, menyebabkan PT Pancayasa Primatangguh semakin tangguh dalam pemasaran. Berdasarkan pengalaman yang segudang, Budi Arifandi juga terpilih sebagai salah satu eksekutif ASEAN terbaik.

JAJARAN DIREKSI PT PANCAYASA PRIMA TANGGUH (dari kiri ke kanan) **WAN WEI YIONG** (Direktur Keuangan) **SOEGIARTO SIMON** (Direktur Teknik) **(duduk) BUDI ARIFANDI** (Direktur Utama) **JASON GOLARDI** (Direktur Pemasaran)

Dari berdagang batu granit ini kata Budi Arifandi membuat dirinya berkeliling dunia. Pelosok dunia yang ada sumber bahan baku granit, pasti saya sampai.

Direktur Jason Golardi. Bujangan dari Bagansiapi-api, Medan Sumatera Utara ini

PRODUK PT PANCAYASA PRIMATANGGUH YANG SIAP DIDISTRIBUSI

keputusan, tanpa persetujuan pria ini pasti tidak akan terlaksana.

Direktur Wan Wei Yiong. Dosen program pasca sarjana (S2) Magister Manajemen pada Sekolah Tinggi Manajemen Labora, Jakarta ini dipercayakan sebagai Direktur Keuangan dan Pengembangan Usaha PT Pancayasa Primatangguh. Wan Wei Yiong yang kelahiran Denpasar, 20 Januari 1959 bergelar Master of Science in Managemen (MSM), North Carolina State University, Raleigh - USA. Lulus pada bulan Desember 1990 dengan konsentrasi di bidang Corporate Finance dan Capital Market. Direkrut untuk memperkuat usaha pengembangan PT Pancayasa Primatangguh sejak Agustus 1994.

Selain itu, Wan Wei Yiong menempuh pendidikan di Institut Sains dan Teknologi Nasional dan lulusan tahun 1992 dengan gelar Bachelor of Engineering (BE). Juga, Insinyur Teknik Sipil, Institut Sains dan Teknologi Nasional (d/h Sekolah Tinggi Teknik Nasional) Jakarta, lulus bulan Juli 1994.

Pria yang pembawaannya cukup tenang ini, juga memperoleh gelar Master in Civil Engineering, North Carolina State University, Raleigh - USA. Lulus bulan Agustus 1988 dengan konsentrasi di bidang Construction Management.

Sebelum bergabung dengan PT Pancayasa Primatangguh, Ir Wan Wei Yiong, MSc,MSM pernah bekerja sebagai International Sales Manager, PT Nomura Indonesia, Jakarta. Juga sebagai Business Development Manager dan Investor Relations Manager, di PT Charoen Pokphand Indonesia, Jakarta.

Selain dari keempat eksekutif di atas, masih ada satu orang lagi yang aktif berperan di belakang suksesnya perusahaan ini, yaitu Bapak J. Kaliman yang menjabat sebagai Chairman di PT Pancayasa Primatangguh yang selalu memberikan visi ke depan disertai *corporate strategy* yang tepat ■

dipercayakan sebagai Direktur Marketing PT Pancayasa Primatangguh. Tidak mengherankan kalau ia sering berpergian ke luar negeri untuk mengadakan negosiasi sumber bahan baku dari beberbagai penjuru dunia ini. Di dalam negeri pun, pria kelahiran, 15 Desember 1961 yang menamatkan pendidikannya di Singapura sangat diandalkan. Ia harus memasarkan produk ini kepada konsumen Indonesia yang memang masih baru menggandrungi batu alam ini. Mulai dari pemasaran, penentuan harga dan sebagainya merupakan tanggungjawabnya.

Ia pun selalu mencari terobosan baru dalam pemasaran granit ini. Selain distributor, perusahaan ini harus sendiri menangani permintaan dari proyek-proyek besar. Ini belum termasuk untuk pasaran ekspor yang harus ditanganinya. Jabatan ini membuat ia selalu sibuk.

Direktur Soegiarto Simon. Pendidikannya memang hanya tingkat lanjutan atas. Tapi di PT Pancayasa Primatangguh ini diberikan kepercayaan yang sangat besar. Soegiarto Simon, kelahiran Pontianak, 30 Agustus 1948 ini dipercayakan sebagai Direktur Teknik. Semua yang berurusan dengan mesin untuk kebutuhan PT Pancayasa Primatangguh merupakan tanggungjawabnya.

Paling tidak, perusahaan yang semula hanya memiliki empat mesin pemotongan, kini telah ada empat belas mesin pemotong. Belum lagi satu mesin pemotongan marmer merupakan andil dari Soegiarto Simon. Apapun

KEND®
Exclusive Handle Collection
PT KENARI DJAJA PRIMA
Supplier of Modern Building Materials and Architectural Hardware
Jaringan Penjualan :
Jakarta Barat & Utara : Jl. Pinangsia Raya 16 B-C Jakarta 11110 ● Tel. 6905280 (20 Lines) Tlx. 47344 KENDJA IA, Fax.: (021) 6912423, 6904846 ● Jakarta Pusat & Timur :Pasar Kenari (Salemba) Jakarta 10430 ● Tel. 332776, 3908420, 3908423 ● Jakarta Selatan : Jl. R. S. Fatmawati 72/14-15 Cipete Blok A Keb. Baru Jakarta 12140 ● Tel. 7200630 (10 lines). Fax.: (021) 716789 ● Jl. Ciputat Raya 23B Jakarta 154411 ● Tel. 7490335, 7490598.
PT.SUINTRA MAS, Jl. Oto Iskandardinata 355 Bandung 40251, Telp/Fax. (022) 434086, ■Semarang: PT. TANGSENG/INTI INTERIOR, Komplek Perkantoran Jurnatan Indah Blok D-
Telp. (024)26025, 24251, Fax.: (024)543812 ■Surabaya: ANDHIPA REKAYASA, Komplek Pertokoan Rukun Makmur Indah Jl. Kedungdoro No.36-46 Blok C-5, Telp.(031) 525614, Fax. (031)
■Denpasar Bali: PT. ADIKA JAYA DEWATA, Jl. Gunung Kawi No. 13 Telp. (0361) 436868 (3 lines) Fax.: (0361) 434921 ■Medan: PRABU JAYA INTERLOCK Komplek Ruko deli Plaza
G No. 5-6, Jl. Putri hijau, Telp./Fax. : (061) 552947 ■Palembang: CV. ARIO SAKTI , Jl. Kol. Atmo No. 583 D, Telp. (0711) 354291 (Hunting), Fax.: (0711) 356883 ■Samarinda: PT. GEMINI
TRADA, Jl. Mulawarman No. 24-26, Telp. (0541) 41567 (Hunting), Fax.: (0541) 41352

KOTA BNI

KAWASAN TERINTEGRASI DENGAN GEDUNG PENCAKAR LANGIT

Kota BNI hadir di segitiga emas Jakarta. Dengan konsep terpadu dalam satu area super blok, kota dalam kota ini diproyeksikan sebagai hunian dan pusat aktivitas masyarakat kosmopolitan di abad 21.

Tak dapat dipungkiri bahwa Jakarta adalah pusat dari segala macam aktivitas masyarakat Indonesia. Beban Jakarta pada abad-abad mendatang semakin berat. Oleh sebab itu, sudah saatnya Jakarta ditopang oleh wilayah -wilayah yang dapat menjadi pusat berbagai aktivitas masyarakatnya. Berangkat dari itu maka lahirlah Kota BNI, sebuah kota terintegrasi di jantung kota Jakarta.

Kota BNI dikembangkan di atas lahan seluas 16 hektar di kawasan segitiga emas, persisnya berada pada pertemuan jalan protokol yang membedah sisi utara dan selatan Jakarta. Posisinya yang berada di persimpangan antara pusat Perbankan di Jalan M.H. Thamrin dan Pusat Bisnis di sekitar Semanggi, menjadikan Kota BNI kawasan yang sangat strategis, sehingga tak berlebihan bila kota ini menjadi sentra terakhir bagi aktivitas bisnis dan hunian.

Dengan lokasi yang strategis dan didukung oleh infrastruktur yang prima, Kota BNI dengan mudah dicapai dari segala arah. Apalagi dengan tersedianya akses yang menuju ke kawasan ini yang terhindar dari peraturan *"three in one"* yang sering menjadi momok kemacetan. Ada tiga jalur utama yang terhindar dari peraturan *three in one*, yakni jalan Abdul Jalil (menghubungkan Jalan Jenderal Sudirman dengan Jalan K.H. Mas Mansyur), Jalan Inspeksi. Rencananya jalan ini akan diperlebar menjadi 24 meter.

KOTA BNI
KAWASAN TERINTEGRASI SEBAGAI PUSAT AKTIVITAS MASYARAKAT IBUKOTA

Selain akses yang memadai dengan kualitas jalan prima, kelak bila rencana *Mass Rappid Transport* (MRT) telah terealisasi maka saiah satu stasiunnya berada di kawasan ini.

Kota BNI merupakan proyek pertama di DKI Jakarta yang mengantongi izin pembangunan kawasan super blok. Sebagai sebuah kawasan super blok kawasan ini dikembangkan dengan mengacu kepada konsep *mixed use development* (komplek multi fungsi) yang terintegrasi. Dengan konsep ini akan lebih mengefisienkan segala gerak dan aktivitas penguninya, karena segala kebutuhan penghuninya telah terpenuhi di kawasan tersebut. Jadi untuk segala keperluan hidup tak perlu lagi keluar dari kawasan ini, sehingga dapat menekan kemacetan di ibukota.

Dengan konsep matang dan visi jauh ke depan, maka di kawasan super blok Kota BNI akan menampilkan wajah baru dari sebuah kawasan terintegrasi yang tertata apik. Di kawasan ini akan berdiri mulai dari gedung perkantoran, hotel, kondominium, pusat budaya , ruang konferensi, *service apartement*, pusat kesehatan dan pusat perbelanjaan eksklusif. Setiap gedung memiliki hubungan satu sama lainnya, sehingga memudahkan mobilitas, baik melalui jalan kendaraan beroda di bawah tanah maupun untuk pejalan kaki di atasnya.

Wajah kota BNI saat ini sudah mulai terwujud. Sejak tahun 1989 telah

berfungsi gedung BNI 46, kemudian pada tahun 1993 telah berdiri pula Hotel Shangri-La. Jajaran gedung jangkung di kawasan ini akan disemarakkan lagi dengan hadirnya Wisma 46 setinggi 262 meter. Gedung yang akan beroperasi Mei 1996 ini tercatat sebagai gedung tertinggi di Jakarta.

Wisma 46 didesain oleh *Zeidler Roberts Partnership*, konsultan yang telah memiliki reputasi internasional dalam menangani gedung-gedung jangkung dunia. Lalu kontraktor Internasional SAE dari Prancis yang menanganinya pun adalah kontraktor yang kaya pengalaman. Mereka adalah kontraktor yang pernah menangani pembangunan Bandara Soekarno Hatta dan Shangri-La Hotel.

Gedung dengan 46 lantai ini memiliki konsep yang unik dan spesifik, sehingga tampil lebih menonjol dari deretan gedung yang ada di sekitarnya. Hal ini begitu kental terlihat, khususnya pada puncak gedung yang berbentuk perahu layar, yang menjadi lambang Bank BNI. Puncak berbentuk layar yang terbuat dari bahan beton itu seakan berlayar di tengah birunya langit Jakarta.

Wisma 46 menyediakan berbagai fasilitas yang memungkinkan para pengguna merasa lebih nyaman dan betah tinggal di sini. Berbagai kelengkapan fasilitas di gedung ini meliputi klub eksekutif, berbagai *outlet* restoran siap hidang *(fast food)*, *fine dining*, ruang konferensi dengan kapasitas 2000 orang, bank, agen perjalanan dan pusat perbelanjaan. Fasilitas-fasilitas tersebut memberikan efisiensi yang maksimal kepada pekerja yang beraktifitas di gedung ini.

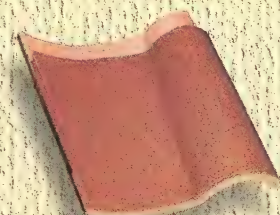
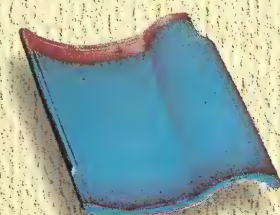
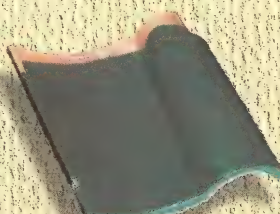
Menara ini dilengkapi pula dengan teknologi terdepan mulai dari sistem pendingin ruangan yang fleksibel, generator cadangan, sistem komunikasi, saluran telepon, televisi satelit, hingga lift berkecepatan tinggi. Lalu untuk menjaga keamanan, gedung ini menggunakan CCTV yang memonitor segala kegiatan sepanjang 24 jam.

Efisiensi, agaknya benar-benar menjadi pijakan dalam pengembangan gedung ini. Masalah air misalnya, di gedung ini untuk menghindarkan repotnya pengangkutan air minum bergalon-galon, maka didisain fasilitas air panas dan dingin yang dapat diminum langsung. Air minum ini telah memenuhi standar WHO *(Word Health Organization)*.

Tidak hanya itu, setiap lantai gedung ini direncanakan sejak awal untuk memiliki tangga tersendiri *(internal staircases)*. Dengan cara ini, maka gedung yang disewa 2 lantai atau lebih, selama *connecting* dapat menggunakan fasilitas tangga internal sehingga tidak perlu lagi melalui lift atau tangga darurat.

Gedung dengan total luas 125.871 m^2 ini terbagai atas tiga zona ; *Low Zone* (G-17 th floor), *Middle Zone*(17-31 th floor) dan *High Zone* (31 - 46 th floor). Setiap zona ini tersedia 6 unit lift yang masing-masing lift dapat memuat 25 orang. Di samping itu tersedia pula 1 unit *service lift* dengan kapasitas 2000 kg, 2 unit lift ke *Basement Car Park* dengan kapasitas 17 orang dan 2 unit lift ke medan parkir bertingkat.

Wisma 46 didukung area parkir yang luas. Digedung ini tersedia area parkir yang dapat menampung 1421 kendaraan (mobil). Area parkir ini terbagi atas area terbuka dan tertutup. Area terbuka dapat menampung 464 mobil dan area tertutup *(Basement & Multi Storey Car Park)* dapat menampung 957 mobil ■

WISMA 46
GEDUNG TERTINGGI DI JAKARTA YANG AKAN BEROPERASI MEI 1996

Sejak 1953 keramik KIA merupakan bagian dari kehidupan masyarakat Indonesia. Keramik KIA memang telah dipercaya kualitasnya oleh lebih banyak orang, untuk membangun lebih banyak rumah, di lebih banyak tempat di seluruh Indonesia.

MALAYSIA

Potret Properti di Malaysia

Properti di negera jiran ini tumbuh pesat. Pengembang-pengembang besar Singapura pun berkiprah di sana.

Suasana properti di Malaysia makin marak. Saat ini pembangunan di sana tumbuh cepat seiring dengan meningkatnya iklim investasi di bidang properti. Pemerintah menyediakan fasilitas infrastruktur baru sebagai penunjang eksisting dan formulasi kawasan pertumbuhan. Kemudian juga modal dan perkembangan industri dan komersial teknologi tinggi.

Program ini pun didukung oleh investor swasta. Mereka menyiapkan pasar kelas atas (*up-market*) untuk pusat-pusat perbelanjaan, konstruksi perkantoran 'pintar' (*intelligent building*), dan kompleks komersial terpadu. Pem-bangunan residensial kelas atas juga mereka masuki.

Dukungan keuangan pun cukup solid, selain ada perpanjangan kredit oleh bank komersial dan lembaga keuangan. "Ini menunjukkan konsistensi pola dalam penampilan makro ekonomi Malaysia," ujar Dato' Muhammad Nawawi Hj. Mohd. Arshad, Dirjen Jasa Properti dan Penilaian Kemen-trian Keuangan Malaysia. Keadaan ini merupakan kebalikan bagi likuiditi sektor tersebut sekitar pertengahan 1980-an.

Tak aneh jika para pemain baru mulai berpartisipasi dalam sektor properti dengan cara berinvestasi di penguasaan tanah. Mereka terjun pula ke perkembangan kondo di kota-kota besar sepanjang Pantai Barat Malaysia. Apresiasi modal yang baik di akhir 1980-an betul-betul mereka nikmati.

Properti perkantoran menga-lami kemajuan terutama terlihat di ibukota Kuala Lumpur. Tahun 1986, subsektor ini menga-lami pertambahan 34 blok baru. Luasnya 564.520 M², atau naik sekitar 31 persen dari tahun sebelumnya. Sayangnya, pasokan melimpah ruah ini ditimpali oleh perekonomian yang buruk pada tahun itu, sehingga tingkat kekosongan berkisar antara 13 persen sampai 25 persen.

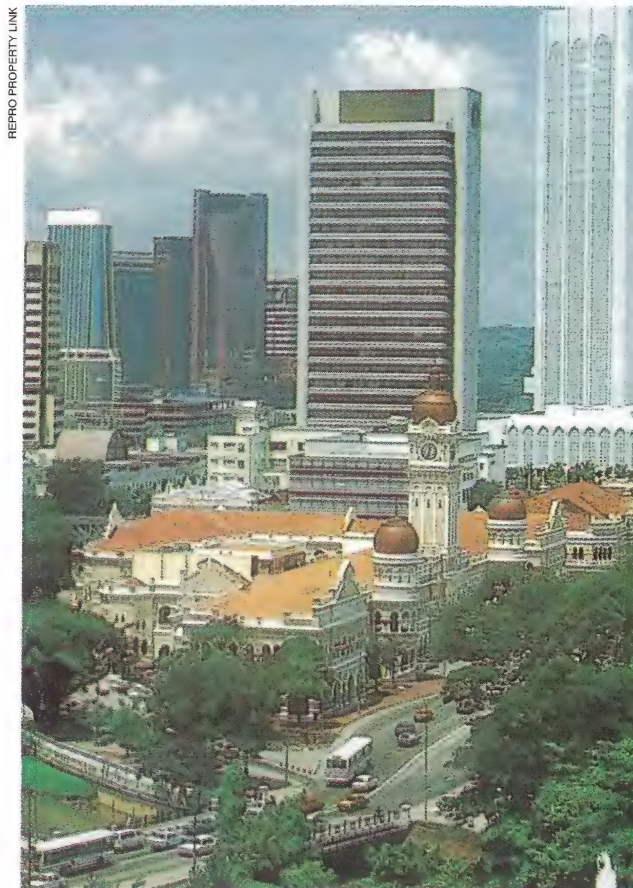
Tahun berikut, lagi-lagi berkat intervensi pemerintah, pasokan mulai berimbang. Tahun 1990, iklim pasokan perkantoran sempat mendingin, yang membaik kembali tahun 1993 setelah menguatnya perekonomian, terbukti, tingkat kekosongan hanya 9 persen.

Sementara pada 1994 jumlah gedung perkantoran bertambah 8 gedung menjadi 223 gedung. Mereka memasok 3.136.905 M² ruang kantor, dengan tingkat kekosongan hanya 6 persen atau hanya 187.378 M² yang tidak terisi.

Sewa perkantoran juga menunjukkan kenaikan. Puncaknya terjadi tahun 1983, ketika harga sewa ruang kantor per bulan mencapai RM43,06 per M². Setelah tidak bergerak melewati RM16,15 per M² per bulan, pasar sewa perkantoran sembuh kembali dengan cepat. Tahun 1994, rata-rata sewa turun 3 persen, dengan jumlah ruang kosong 187.378 M².

Majunya real estat dan perkantoran ternyata masih kalah dari perumahan dalam hal pinjaman bank. Dana dari bank komersial dan lembaga keuangan untuk sektor properti pada 1978 sampai 1994 paling banyak dialokasikan kepada subsektor perumahan. Tahun 1978, alokasi dana untuk perumahan besarnya RM1.578,3 juta. Sepuluh tahun kemudian meningkat delapan kali lipat menjadi RM10.046,5 juta. Dalam waktu enam tahun ke depan berikutnya sudah berlipat ganda menjadi RM20.507,9 juta.

Dari segi kepemilikan, jumlah proyek yang dimiliki perusahaan Malaysia pada tahun 1994 ada 226 perusahaan, kalah banyak dari perusahaan asing yang jumlahnya 277

REPRO PROPERTY LINK

KUALA LUMPUR
HARGA SEWA KANTOR NAIK, VACANCY LEVEL *TURUN*

perusahaan. Untuk perusahaan *joint venture*, proyek dengan kepemilikan mayoritas Malaysia mengungguli jumlah *joint venture* dengan mayoritas asing. Perusahaan dengan pembagian 50-50 antara Malaysia dan asing hanya 13 perusahaan. Semuanya merupakan bagian dari 870 proyek di negeri tetangga itu.

Pertumbuhan properti di Malaysia tidak bisa dipisahkan dari kebijakan yang dijalankan pemerintah negeri itu sendiri. Kebijakan-kebijakan diturunkan ketika pasar properti berjalan cepat. Di negara jiran ini, transaksi yang terjadi hampir serupa dengan transaksi ekonomi, sejak akhir 1970-an hingga triwulan pertama 1980.

Intervensi dilakukan pemerintah setelah banyak transaksi spekulatif terjadi. Bank Sentral Malaysia meminta bank-bank komersial menahan fasilitas kredit bagi sektor konstruksi. Di bidang hukum pun pemerintah mengadakan intervensi dengan merevisi undang-undang dan peraturan hukum. Deregulasi ini antara lain membolehkan orang asing untuk membeli properti, seperti revisi Perundang-undangan Tanah Nasional (National Land Code) 1965.

Namun ada peraturan baru lain yang sempat mengagetkan pengembang dan analis investasi, yakni tentang proposal retribusi sebesar RM100.000 pada semua pembelian real estat oleh orang asing. Tingkat pajak dipukul rata sebesar 30 persen untuk semua keuntungan modal asing pada investasi properti. Penduduk Malaysia sendiri juga agak ter-pukul karena pajak modal properti untuk mereka naik 5 sampai 30 persen dari maksimum 20 persen sebelumnya.

PINJAMAN BANK KOMERSIAL DAN LEMBAGA KEUANGAN UNTUK SEKTOR PROPERTI (RM JUTA) 1978 - 1994

TAHUN	SEKTOR PROPERTI			TOTAL
	Konstruksi	Real Estate	Perumahan	
1990	7.629,8	12.052	12.954	32.635,8
1991	9.192,6	13.031,2	15.876,8	38.100,6
1992	11.422,1	13.862,4	17.165,3	42.449,8
1993	12.865,8	14.271,5	20.547,5	47.684,8
1994	14.319,1	13.581,1	20.507,9	48.408,1

Sumber : Buletin Statistik Bulanan Bank Negara (Desember 1994)

Pejabat Perdana Menteri Anwar Ibrahim mengatakan, pembeli asing—sejak 27 Oktober 1995—hanya dapat membeli properti di Malaysia diatas RM250.000. Tampaknya, retribusi ini tidak begitu berpengaruh pada penjualan, karena para pengembang lebih berorientasi pada pasar domestik.

Muncullah komentar Eric Tan, *Managing Director* Torie Group. "Penjualan 'bagi orang asing pasti menurun, setidaknya dalam jangka pendek." Pengembang harus berhati-hati memilih proyek bagi orang asing, meskipun harganya naik, tambah Tan.

Namun ada optimis seorang pengembang di Singapura, misalnya, untuk menemukan celah pada peraturan baru ini. "Pengembang Singapura yang membentuk perusahaan di Malaysia bisa membeli properti di sana dengan menggunakan nama perusahaan Malaysia," ujarnya.

YANG KENA GETAH RETRIBUSI (INVESTOR SINGAPURA DI MALAYSIA)

No.	Perusahaan	Lokasi	Pengembangan
1.	CDL (City Developments)	Malaka	Luxury apartment: terjual lebih dari setengah
2.	DBS Land	Johor	Kota Skudai: terjual 2 fase
			Kota Seri Alam: terjual 5 fase
		Selangor	Bangi: detil belum selesai
3.	Liang Court	Johor	Johor Bahru: luxury condo belum selesai
4.	Malayan Credit	Kuala Lumpur	Bintang Pantai: condo sewa
5.	Scotts Holdings	Kuala Lumpur	Kondo & service apartment: belum selesai
6.	SSL (Straits Steamship Land)	Johor	Kota Skudai: terjual 2 fase
		Penang	Bukit Mertajam: detil belum selesai

Sumber : The Business Times, Singapura

Apapun yang terjadi, menurut *The Housing Development Association (*HDA) hal ini membuat orang asing yang tertarik dengan pasar real estat lokal melarikan diri. HDA mengatakan, paket total termasuk tindakan untuk memotong kredit mudah bisa jadi terlalu drastis dan sangat tidak produktif. Proyek di Johor paling merasakan dampaknya karena pembelinya kebanyakan berasal dari Singapura.

Bursa saham properti juga terpukul. *Composite Index* jatuh 4,04 poin (0,4 persen), dan *Property Index* jatuh 33,53 poin (1,56 persen). Para analis kembali membuat proyeksi pendapatan, terutama pengembang properti yang banyak membangun bungalow dan kondo.

Dua pelaku properti besar Singapura, DBS Land dan Straits Steamship Land (SSL), yang mengembangkan kota di Malaysia justru bersikap lain. Karena, yang menjadi sasaran adalah pembeli Malaysia, bukan spekulan asing. Mereka tidak mengharapkan anggaran Malaysia akan mempengaruhi proyek di Causeway, Malaysia.

Efek retribusi ini ibarat riak yang meramaikan suasana properti di Malaysia menjelang abad ke-21. Campur tangan pemerintah—dengan tujuan baik—yang sudah membuahkan hasil bertambah pelaksanaannya. Bukan tak mungkin negara di semenanjung Malaka ini menjadi pemimpin di sektor properti di antara negara ASEAN ■ *NIA*

Tembok Bebas Dempul...

Era condominium telah tiba ...
Kini, saatnya Anda mengutamakan kualitas tembok Anda.
Dengan MOWILEX UNDERCOAT TEMBOK sebagai cat dasar,
Anda tidak memerlukan dempul tembok lagi. Kemudian,
gunakanlah MOWILEX WEATHERCOAT TEMBOK untuk tembok
luar, MOWILEX CAT TEMBOK untuk tembok dalam dan
MOWILEX VINYL SILK untuk tempat-tempat khusus
seperti dapur, kamar mandi, atau tempat parkir.
Hasilnya ... tembok menjadi indah dengan warna
cemerlang yang bertahan lama.

Untuk keindahan
dan melindungi lebih lama.

C.V. MOWILEX Jln. Raya Daan Mogot Km 10 Kali Angke No. 2, Jakarta 11710, Tel.: 5406663 (4 lines) & 5451292 (4 lines); Fax : 6192764 & 5451287.

OPTIMALISASI TERAS DI ALAM TROPIS

Kehadiran teras hampir tidak dapat dipisahkan dari rancangan rumah di Indonesia. Fungsinya tidak sekedar sebagai pelengkap, tapi juga sebagai sirkulasi udara. Rumah tradisional berbagai daerah juga memiliki konsep yang hampir sama dengan fungsi teras masa kini.

Misalnya pendopo dan serambi rumah panggung. Manfaatnya pun bermacam-macam. Ia bisa menjadi bagian dari *entrance*, sebagai peralihan dari ruang luar ke dalam, atau sebaliknya. Alam tropis Indonesia membuat penempatan teras bisa bernilai lebih. Namun, demi terciptanya maksimalisasi ruangan dalam, ada pemilik rumah yang enggan memiliki teras. Padahal fungsi teras sebenarnya tidak berhenti pada suatu ruang terbuka saja. Ia berperan pula sebagai kantong peredam udara panas dari luar, sehingga udara yang masuk lebih dingin. Lihat saja pada rumah-rumah lama peninggalan zaman Belanda. Selain beratap dan langit-langit tinggi, rumah-rumah tersebut punya banyak teras. Ambil contoh Gedung

Sate di Bandung yang membuat udara menjadi sejuk.

"Teras sangat tepat diterapkan di Indonesia," ujar Ir. Yori Antar, salah seorang pemerhati arsitektur peninggalan Belanda. Yori berpendapat, iklim tropis Indonesia menuntut bukaan besar-bukaan untuk ventilasi silang. "Dengan demikian udara mengalir bebas," jelasnya.

Teras Sederhana

Dengan aneka manfaat, tidak berarti desain teras yang apik harus jor-joran. Teras yang sederhana tapi klop dengan lingkungan sekitarnya, akan menampilkan fungsi yang sebenarnya.

Contohnya teras satu rumah di bilangan Pondok Indah, Jakarta Selatan. Teras yang tertata apik ini dulunya hanyalah sepetak perkerasan di muka rumah berbentuk persegi panjang. Untuk mengakalinya, si arsitek mendesain ulang area seluas 1,5 X 3 meter persegi itu dengan bentuk setengah melengkung.

Bentuk dan warna bahan penutup lantai sengaja dibedakan dengan lantai dalam rumah. Selain membatasi teras dengan halaman rumah, dipasang batu alam kehijauan untuk penutup lantai berfungsi pula menjadi tempat duduk-duduk. Tinggi pembatas hanya mengambil dua pertiga sisi lengkung teras, atau sekitar 60 cm. Dengan demikian, teras ini tidak memerlukan banyak perabot, sehingga kesan luas yang fungsional tetap terjaga.

Tak hanya di bagian luar. teras pun bisa dipakai di dalam rumah. Ruang makan dan dapur yang sempit dengan lebar 3 meter, termasuk untuk sirkulasi, akan terlihat lebih lega dengan teras dari ruang makan yang menghadap ke taman kecil. Meski lebar teras hanya 1,2 meter, kesan terbuka sudah menambah segar ruangan.

Teras Rumah Berarsitektur Modern

Desain rumah yang relatif besar dan berarsitektur modern sangat tepat bila memaksimalkan fungsi teras. Hal ini sejalan dengan semangat keterbukaan arsitektur modern. Konsep arsitektur yang mewabah sejak pasca Perang Dunia II ini bercirikan bukaan lebar dan gaya rancangan terbuka. Tentunya gaya teras masih dapat bermain-main lebih jauh lagi.

Keberanian ini diperlihatkan oleh dua rumah berarsitektur modern di bilangan Kemang dan Pejaten, Jakarta Selatan. Mereka tidak segan bermain dengan ruang terbuka dan bentuk teras.

Sebagai arsitek rumah pertama, Yori mengatakan,

Teras belakang untuk tempat bermain anak

rumah dengan rancangan awal dari sang ayah ini boleh dibilang *full* teras. Dimulai dari *entrance* rumah, ruang tamu, hingga beranda belakang tempat bersantai. Banyaknya teras memberi kesan bebas, dan segar, terutama rumah di Kemang.

Agar kesan terbuka dari teras ke ruang-ruang lain tetap mengalir, ia menyiasatinya dengan sekat-sekat antar ruang yang tidak masif. *Vista-vista* terbuka dari atas sampai bawah memberikan kesan luas secara keseluruhan. Teras pertama sebagai bagian dari *entrance* mengalir ke ruang tamu dan ke ruang keluarga, terus ke beranda belakang.

Beberapa rumah seperti di

Kemang ini memasukkan konsep teras ke dalam rumah sebagai ruang tamu. Bagian ini terbuka menghadap ke kolam (*pond*) dan dibatasi dengan dinding pendek batu alam. Paduan ini memberikan kesan sejuk. Bila hujan, tampiasan air akan jatuh ke kolam, membentuk air terjun alami.

Rumah dominan putih di Pejaten ini memang punya konsep tersendiri untuk terasnya. Tempat kediaman pasangan muda ini berteras depan yang berlantaikan batu alam. Adanya jendela kaca yang tingginya hampir mencapai langit-langit membuatnya berkesan menyatu dengan 'lobby' di ruang dalam. Balok penyangga struktur atap teras bisa berdwifungsi pula sebagai kursi.

Sentuhan gaya Jepang juga berusaha dihadirkan lewat penataan kolam ikannya. Kolam tersebut seolah dipagari oleh *exposed concrete*. Penampilannya semakin cantik

Teras sebagai peralihan dari ruang luar menuju ruang dalam. Kesan segar dan luas tercipta lewat permainan bidang dan unsur air dalam bentuk kolam

bila dilengkapi permainan lampu di malam hari. Fungsi terasnya sendiri adalah sebagai ruang terbuka peralihan dari 'lobby' menuju ruang keluarga. Karena tidak dibatasi dinding masif, ruang ini bisa terlihat dari teras depan.

Mengoptimalisasikan View yang Indah

Kebetulan kedua rumah ini masih berlokasi di lingkungan yang tergolong hijau. Kebun menjadi salah satu unsur terpenting eksterior rumah. Kebun di taman yang cantik adalah *view* indah bila dilihat dari teras belakang rumah.

Saat matahari terbenam, rumah di Kemang milik keluarga arsitek itu memiliki pemandangan menawan. Kolam renang yang menyatu dengan lingkungan juga jadi sasaran cuci mata sambil bersantai di beranda.

Lain lagi dengan rumah di Pejaten ini. Teras belakang hampir memenuhi setiap fungsi. Kadang menjadi tempat bermain anak, kadang bisa untuk pesta. *View* kebun dengan bermacam pohon buah nan rimbun sangat baik dimanfaatkan secara optimal.

Oleh sebab itu, penempatan teras sebagai ruang terbuka penting pula dikaitkan dengan *view* yang akan dinikmati. Bukan berarti rumah dengan halaman sempit tidak bisa punya *view* menarik. Membuat taman dengan mengolah lahan kecil sebaik mungkin bisa menciptakan *view* sederhana yang apik.

Kaca Tembus Pandang

Kedua rumah di Kemang dan Pejaten ini memiliki teras yang tampak langsung berhubungan dengan ruang di dalamnya. Ini tercipta karena adanya kaca tembus pandang. Pemilik rumah ini tak sungkan memasang kaca tembus pandang setinggi dinding. Pintu kaca yang membatasi ruang makan dan teras belakang dapat dibuka, dan menghasilkan suatu ruang terbuka nan luas.

Meski sama-sama

berlantai dua, rumah-rumah tersebut mempunyai balkon sebagai teras atas. Balkon ini menyatu dengan ruang tidur utama. Posisinya menghadap ke kebun. Karena berdinding tembus pandang, dari sini juga bisa melihat ruang-ruang lain di lantai atas. Sedangkan balkon rumah di Kemang berfungsi sebagai tempat pertemuan, dengan view kolam renang dan lingkungan sekitar rumah.

Teras dalam Arsitektur Tropis

Penerapan teras dalam arsitektur modern juga sangat relevan untuk diterapkan pada arsitektur tropis. Dengan penempatan yang *simple*, debu tidak akan menumpuk, dan ventilasi silang yang terjadi membawa udara segar. Yori menyayangkan belum banyaknya pengembang yang membangun rumah berarsitektur tropis. Konsep yang ditawarkan, banyak bergaya klasik dan mediterania. Bahkan diantaranya sama sekali mengabaikan fungsi teras. Tidak jarang terjadi tampias pada waktu hujan. Hal itu terjadi karena gaya yang diperkenalkan belum teruji di iklim negeri kita.

Secara fungsional, teras banyak mengandung kebenaran. Oleh sebab itu, teras diperlukan pada setiap hunian di Indonesia. Apalagi bila dikaitkan dengan kebudayaan bangsa kita yang suka bersilatu-rahmi. Teras pun sebenarnya sudah menyatu dengan kehidupan sehari-hari. Dari segi estetika, teras mampu mempercantik desain rumah keseluruhan, dan bukan sekedar tempelan untuk ruang terbuka.

Teks : Ir Z. Saphira Devi
Lokasi : Kediaman kel. Han Awal dan kel. Irwan Kamdani
Foto-foto : Tatan Rustandi dan Yori Antar

Kanan atas **: *View* menghadap ke kolam renang**

Kiri atas **: Balkon bersudut pandang luas, ke arah kebun dan ruang dalam lewat jendela kaca yang lebar.**

Kiri bawah **: Kebun hijau menjadi *view* cantik**

Orang lebih mengenal Ferry Sonneville sebagai pemain bulutangkis. Ia memang orang nomor wahid dalam berbagai kejuaraan dunia bulutangkis sekitar tahun 1953-1967. Padahal, tokoh ini sebenarnya mempunyai keterkenalan yang lain, tak kalah serunya dengan dunia bulutangkis yaitu dunia properti.

TOKOH

FERRY SONNEVILLE

Penyambung Lidah Para Pengembang